

Teoría del juego, MORTON D. DAVIS.
Alianza Editorial. Madrid, 1971. 215 pp.

Esta obra comienza con un prólogo de Óscar Morgenstern, en el que aparte de poner de manifiesto las cualidades de sencillez en la exposición que posee el autor, considera las posibilidades que la nueva disciplina puede tener en el tratamiento sistemático de los fenómenos sociales. En efecto, siendo en esencia la naturaleza de los fenómenos físicos diferente a la de los fenómenos sociales, es evidente que requieren un tratamiento matemático también distinto y, no es posible esperar que la matemática que impulsó a la física a un éxito rotundo, tenga el mismo éxito en las Ciencias Sociales.

Como es bien sabido, los fundamentos de esta teoría fueron expuestos por John von Neumann, que en 1928 demostró el Teorema Básico de Minimax, publicando sus resultados en la obra *Teoría de los Juegos y el Comportamiento Económico* (1944). En ella nos dice que los fenómenos sociales pueden ser tratados mediante modelos tomados de juegos de estrategia adecuados y estos juegos, a su vez, son susceptibles de un tratamiento matemático.

Por poco versado que se esté en Teoría de Juegos, se puede comprender que en realidad se trata de una parte integrante de una teoría más general, la Teoría de la Optimización. Esta teoría, que arranca con problemas de máximos y mínimos relativos, así como de máximos y mínimos restringidos mediante igualdades, en cuya solución se usan los métodos de cálculo diferencial, va ampliándose con máximos y

mínimos cuyo objetivo es una función lineal, así como por restricciones dadas por desigualdades también lineales, formando el cuerpo que constituye la llamada Programación Lineal o Análisis de Actividades, cerrándose con la Teoría de los Juegos que trata problemas de máximos y mínimos conjuntamente. A esto se refieren los llamados problemas del minimax, que en realidad es un mínimo entre un conjunto de máximos, o problemas de maximín, máximo entre un conjunto de mínimos.

Ahora bien, como la Teoría de los Juegos y la Programación Lineal tienen su fundamento matemático en la Teoría de los Conjuntos Convexos, es evidente que muchos tratados pongan de manifiesto las relaciones que existen entre ellas, convirtiendo un juego en problemas de programación lineal y viceversa. Pero este aspecto requiere un tratamiento matemático que evidencie la base común de las dos teorías y la interrelación entre ellas. Éste, sin embargo, no es el camino seguido por la obra en cuestión ya que está escrita para un extenso número de lectores, de muy diversas características que no son precisamente matemáticas, como puede ocurrir a muchos tratadistas de los fenómenos sociales y es por eso por lo que el autor, más que hacer un tratamiento riguroso en términos matemáticos, pretende hacer reflexionar a todo aquel que considera la disciplina con un exagerado escepticismo, como a aquel que la considera la clave para la solución de los problemas sociales.

Este aspecto de limitaciones y posibilidades es tratado, a lo largo de la obra,

en una serie de ejemplos sencillos que van desde el campo político y militar al económico, siendo precisamente a partir de estos ejemplos, donde se van forjando los conceptos básicos de la teoría. En mi opinión, éste es un aspecto importante a tener en cuenta, ya que brinda a los lectores no iniciados en la materia, el conocimiento de una extensa gama de su problemática y al mismo tiempo, aclara una serie de conceptos que le permitirán un tratamiento más avanzado.

El contenido de la obra está dividido en seis capítulos, algunos de los cuales se complementan con apéndices que permiten una visión más amplia de los problemas que tratan.

El criterio seguido en el tratamiento de los juegos, atiende al tamaño de éstos, esto es, al número de jugadores que intervienen. Entendiendo por jugador no a una persona concreta, sino a un conjunto de intereses comunes.

Es bien sabido que los juegos se clasifican en Juegos de Azar y Juegos de Estrategia y que mientras los primeros no requieren habilidad por parte del jugador, en los segundos es éste un problema fundamental que lleva al análisis de la estrategia. Estos juegos son los tratados en esta obra.

Comienza el capítulo I con una visión del juego unipersonal. Aquí el contrincante podría considerarse a la naturaleza, pero es evidente, que ésta difiere del hombre en que no puede anticipar su acción adivinando las intenciones.

Según el papel que desempeñe la naturaleza, el autor clasifica los juegos unipersonales en tres categorías. En la primera de ellas, la naturaleza no tiene papel activo y lo importante en ellos es una elección que determina lo que ocurre. En la segunda intervienen leyes de azar. Aquí, el jugador, está enterado de las probabilidades pertinentes. En la tercera, el jugador, toma su decisión sin información previa sobre cómo jugará la naturaleza. Estas tres categorías son tratadas por el autor con ejemplos. En todos ellos se comprueba la poca importancia teórica que ofrecen estos tipos de juegos.

En el capítulo II, se tratan los juegos finitos bipersonales de suma cero e in-

formación perfecta. Aquí también el autor establece una clasificación en tres categorías:

- Juegos de suma cero y de información perfecta.
- Juegos generales de suma cero.
- Juegos de suma no nula.

Esta clasificación será el marco de referencia en los sucesivos capítulos.

Aunque en la mayoría de los tratados se establece una clasificación de los juegos en dos categorías; Juegos de suma constante y Juegos de suma no constante, concluyendo que los juegos de suma cero son caso particular de los primeros, es evidente que el autor, al hacer esta clasificación, pretende ir por vías sucesivas desde los elementos más simples de la teoría a los más complejos.

Como ejemplo del primer tipo de juegos considera al ajedrez. Aquí el autor busca, partiendo de un caso concreto, elegir los elementos necesarios para elaborar una Teoría de los Juegos. Esto es, trasladar el problema concreto al tema abstracto.

Los elementos que destaca son los siguientes:

- Hay dos jugadores.
- Tienen intereses opuestos respecto al resultado del juego.
- El juego es finito, en el sentido de que sólo existe un número finito de estrategias para cada jugador y el número de resultados posibles es también finito.
- En todo momento del juego, los jugadores están perfectamente informados.

Los juegos con estos elementos y en los que los intereses de los jugadores son diametralmente opuestos, son juegos de suma cero, pues, después que termina el juego, la suma de ganancias es siempre cero, ya que una pérdida se puede considerar como una ganancia negativa. Como el autor nos dice, «en ellos la riqueza ni se crea ni se destruye». Éstos son los cuatro elementos necesarios para estudiar categorías de juegos, haciéndose abstracción de otros ele-

mentos concretos que no interesan al teórico.

También en el capítulo II se introduce el concepto de Estrategia como fundamental en la Teoría de los Juegos. Así nos dice: «Una estrategia es una descripción concreta de cómo uno se comportará bajo cada una de las posibles circunstancias». Como en los juegos finitos el número de estrategias para cada jugador es finito, lo importante del juego es la elección de una estrategia. Entonces esta elección permitirá describir el juego mediante una matriz o, como el autor dice «poner el juego en forma normal». Las estructuras de un jugador se sitúan en las filas y las del otro en las columnas de una matriz. La intersección nos dará los resultados.

Este capítulo termina con un apéndice en el que se demuestra que todo juego de información perfecta está «estrictamente determinado», lo que significa que uno de los jugadores tiene una estrategia ganadora, de forma que si la elige tendrá garantizado el triunfo, independientemente de lo que el otro jugador haga. El autor cierra el apéndice con un método demostrativo de la existencia de tal estrategia ganadora.

El capítulo III, se abre con un ejemplo de carácter militar, para hacer un análisis general de la Teoría de los juegos bipersonales y de suma cero, mostrando las diferencias que existen con los juegos de información perfecta e introduciendo el elemento de información imperfecta.

Mientras que en los primeros el resultado está predeterminado, a medida que la información disminuye la situación se hace más compleja, pues los jugadores eligen sus estrategias sin saber lo que va a hacer el otro, por lo cual, cualquiera que sea la estrategia adoptada, lo mejor es guardársela para sí mismo.

Para tomar los elementos básicos en la teorización de estos juegos, el autor describe una serie de ejemplos de carácter político, militar y económico, dando la descripción de cada uno de ellos en forma de matrices.

Se considera también en este capítulo el Teorema del Minimax de von Neumann, que generaliza todos los ejemplos tratados anteriormente por el autor. Como es sa-

bido, este teorema asigna a cada juego finito bipersonal y de suma cero un valor, que no es otra cosa que la cantidad media que el jugador puede esperar ganar del otro, si actúan racionalmente. Las características del teorema se exponen mediante tres razonamientos que son en esencia los siguientes:

1.º Hay siempre una estrategia para el jugador 1, que protegerá esta ganancia media, independientemente de lo que pueda hacer el jugador 2. Por tanto, el jugador 1, no se conformará con algo que sea menor que este valor medio.

2.º Existe también una estrategia para el jugador 2, que le garantiza que no perderá más de ese valor medio. Esto es, puede evitar que el jugador 1 consiga más de ese valor medio esperado.

3.º Como el juego es de suma cero, lo que gane un jugador debe de perderlo el otro y como que el segundo desea minimizar sus pérdidas, está motivado para limitar la ganancia media del jugador 1 al valor esperado.

Este teorema será el punto básico, para hacer un tratamiento matemático de los juegos bipersonales de suma cero.

El autor nos pone una serie de ejemplos para mostrar la aplicación de este teorema y al mismo tiempo, nos va mostrando las dificultades. De esta forma, al final del capítulo, considera el aspecto menos sólido de la teoría, ya que suponer que el jugador actuará siempre para maximizar su ganancia media, es un supuesto real a largo plazo, pero que no aparece tan evidente en consideraciones a corto plazo. Esto le lleva a recordar, como este punto fue tratado por J. M. Keynes en su obra *Monetary Reform*, que le conduce a su célebre frase «A largo plazo todos muertos».

Por otra parte, es evidente que con mucha frecuencia, una estrategia que maximice la ganancia media no es la deseable. Por tanto, el problema ha de tratarse desde otro punto de vista más general y será la Teoría de la Utilidad, la que permitirá realizar un nuevo enfoque y al mismo tiempo, como nos dice el autor «Es la contribución más importante de von Neumann y Morgenstern a la Teoría de los

Juegos». Esto nos traslada al capítulo IV con la Teoría de la Utilidad.

El capítulo se abre con las consideraciones necesarias para elaborar una función de utilidad que permita una teoría más realista. En efecto, en los juegos bipersonales de suma cero, parte del supuesto de que cada jugador hace lo posible para perjudicar a su rival. Si el supuesto falla, la teoría no tiene sentido real. Por otra parte, en la vida real, la gente no actúa siempre para maximizar sus ganancias esperadas. Por tanto, se precisa un mecanismo que relacione los objetivos de un jugador, cualquiera que éstos sean, con el comportamiento para alcanzarlos. He ahí la necesidad de la Teoría de la Utilidad.

De esta forma, pasa a definir la utilidad como una cuantificación de las preferencias de una persona respecto a ciertos objetos, asignando números que indiquen el grado de utilidad, llegando así al concepto de la Función Índice de Utilidad y a las transformaciones monótonas de éstas. Estos números indicadores, son probabilidades que los sujetos tienen de ganar en una situación cualquiera. Considera también las condiciones para la existencia y unicidad de la función de utilidad.

Este capítulo tiene dos apéndices. En el primero, considera las condiciones que garantizan la existencia de una función de utilidad. Aunque en realidad, estas condiciones se refieren siempre a la consistencia de las preferencias de un sujeto y se puedan expresar desde el punto de vista de las relaciones de orden total, el autor describe hasta seis condiciones que se deben satisfacer para que la función exista.

En el apéndice segundo del capítulo IV considera cómo las apuestas de igual valor medio pueden ser igualmente preferidas.

En el capítulo V, se realizan los juegos bipersonales de suma no nula. En efecto, en los juegos bipersonales hay tantos elementos competitivos como cooperativos. A los juegos bipersonales de suma cero, los jugadores no tienen intereses comunes y se pueden considerar como perfectamente competitivos, siendo éste un caso extremo. En otro extremo podemos situar los casos perfectamente cooperativos. Los jugadores sólo tienen intereses comu-

nes. Entre estos dos extremos, se encuentran toda una gama de juegos con elementos tanto cooperativos como competitivos y que son más frecuentes en la vida real. En estos juegos, la pérdida de un jugador no implica ganancia del otro. De ahí el nombre de Juegos de Suma no Nula.

El autor nos hace una descripción de este tipo de juegos, teniendo en cuenta de que ahora no es posible deducir, del pago de uno de los jugadores el pago del otro, necesitando entonces una matriz para cada jugador. Con este nuevo sistema de descripción, se analizan una serie de ejemplos de carácter tanto político como económico.

Para entresacar los elementos básicos de esta teoría, se considera el famoso dilema del prisionero, que en esencia establece lo siguiente: «Cada jugador tiene dos elecciones básicas: Puede actuar cooperativamente o no cooperativamente. Cuando todos los jugadores actúan cooperativamente, cada uno de ellos obtiene mejor resultado que si no lo hacen. Para cualquier estrategia fijada del otro jugador, siempre consigue más jugando no cooperativamente que cooperativamente».

Con estos elementos, que son los básicos en este tipo de juegos, se describen una serie de ellos tomados de diversos contextos. Como veremos, el autor, sigue aquí el mismo proceso que en la descripción de los juegos de suma cero, poniendo un ejemplo concreto, para sacar de él los elementos esenciales que caracterizan a este tipo de juegos. A partir de ellos, hace un análisis de diversos casos particulares.

De la misma forma se inicia el capítulo VI. Aquí se hace un estudio de los juegos de n -personas. Para describir este tipo de juegos usa de lo que se llama Función Característica, método empleado por von Neumann. A cada coalición se le asocia un número. En realidad, sería la cantidad mínima que la coalición puede obtener si todos los miembros juegan en equipo. Ésta es la forma más corriente de describir este tipo de juegos.

En el capítulo VI, expone algunas aportaciones importantes a la Teoría de los Juegos, tales como la teoría de Aumann-Maschler, que la compara con la de von Neumann.

Evidentemente, en este tipo de juegos, abundan los ejemplos políticos sobre elecciones. En realidad, una elección presidencial es una clase de este tipo de juegos. Los votantes son los jugadores. Los candidatos las estrategias y el pago los resultados de la elección.

Finalmente el capítulo VI contiene un apéndice titulado «El Problema del Bienestar Social de Arrow», que nos habla de la función del bienestar social que traduce las preferencias de los individuos, en un solo orden de preferencias para la sociedad. Se describen las restricciones a que debe estar sometida dicha función y simplemente, se nos recuerda que Arrow demostró que es imposible estructurar una función de bienestar social que satisfaga esas condiciones.

Al final, la obra contiene abundante y seleccionada bibliografía sobre la materia.

FRANCISCO PÉREZ PAREJA

Estudios sobre aplicaciones del análisis coste-beneficio. Selección, presentación y traducción: JOSÉ GARCÍA-DURÁN DE LARA. Confederación Española de Cajas de Ahorro. Colección «Temas de Ahorro y Crédito». Madrid, 1973. 426 páginas.

La obra que nos ocupa, constituye un conjunto de ocho artículos de diversos autores referidos al análisis coste-beneficio, precedidos de una presentación de García-Durán, que asimismo, ha llevado a término la selección y traducción de los mismos.

Dicha selección tiene como objetivo preferente, presentar al lector aplicaciones de este método de análisis con una extensa diversificación sectorial; así lo explicita el prólogo del libro: «Se presentan ejemplos de análisis de beneficios recreativos (I), valoración social de una autopista (II), disminución del número de accidentes de tráfico (II, IV), efectos de los movimientos migratorios (III), valor de la curación de enfermedades (IV), beneficios de una línea de metro (V), efectos de la construcción de viviendas sobre la productivi-

dad (VI), efectos de la apertura de calles y transferencias implicadas por la remodelación urbana (VII), criterios para seleccionar el porcentaje de autovías en un sistema metropolitano (VIII)». La no inclusión del sector educación, lo fundamenta en el interés que ha suscitado el tema en España y que ha sido objeto de diversas publicaciones.

La intencionalidad que se deriva del prólogo que García-Durán lleva a cabo, se manifiesta en diversos sentidos. Desde una perspectiva general se desprende un interés especial en desarrollar un estado de opinión que favorezca la realización de aplicaciones prácticas dentro del campo teórico, y en este sentido la carencia existente en nuestro país lo justifica plenamente; en este caso se ha concretado en el análisis coste-beneficio cuya base teórica se encuentra diversificada en varias ramas, como son la Economía de Bienestar, la Hacienda Pública y los desarrollos teóricos sobre la asignación de recursos.

De igual modo, si observamos que la mayoría de artículos no son de reciente publicación, se hace aún más evidente el retraso en los estudios encaminados a discernir la conveniencia de proyectos de inversión; aunque desde otra perspectiva, su selección queda justificada porque como se explicita en la presentación al plantearse las limitaciones de la obra: «hemos intentado ofrecer un libro breve y manejable... por su orientación hacia un público bastante general, no especializado», por lo que se obvian, «los últimos refinamientos», así como los problemas de Riesgo e Incertidumbre implicados en la Teoría de los Juegos y los modelos de Decisión que le harían alejarse del objetivo propuesto.

Siguiendo por esta vía, se resaltan los problemas derivados de la organización de la Administración Pública que en determinados casos, impiden y dificultan una gestión mayormente eficaz; en este sentido se aboga por una descentralización, hecha elocuente cuando se dice: «... Una de las lecciones interesantes de la administración pública británica, donde la descentralización permite a las unidades centrales la prestación de servicios del tipo descrito a las unidades inferiores».

También se hacen patentes las dificultades en las que se ven implicados los países en vías de desarrollo y que inciden, en mayor medida, en aquellos aspectos relacionados con las deficiencias estadísticas —«información básica y el procedimiento contable», y que vienen a sumarse a las ya tradicionales referidas a la evaluación y enumeración de los beneficios que contemplan los teóricos del análisis coste-beneficio.

La importancia de la discusión para conferir al libro una prueba convincente de su idoneidad se ve reflejada en el último apartado de la presentación titulado: «Nota sobre actitudes ideológicas». Aquí se plantean puntos de vista opuestos a la realización del análisis que nos ocupa bajo el común denominador de ser «un “lujo” para países adelantados», unos basados en el excesivo coste del estudio, otros en la capacidad humana para adaptarse a cualquier medio ambiente que obviaría determinadas formas de valoración social. Frente a estas argumentaciones surge la cara opuesta de la moneda: «La literatura opuesta a la “manía” de crecimiento». Para dilucidar estos puntos de vista contrapuestos se hace resaltar el interés que ofrece el análisis coste-beneficio, el cual: «con su exigencia de tarea de equipo y acumulación de información, puede ayudar a precisar un equilibrio».

En resumen, creemos que el libro es sugerente, en cuanto ofrece una gama de experiencias prácticas que pueden ser de utilidad, por la amplitud de los sectores abarcados, a los profesionales de diversa procedencia. Asimismo, y como ya ha quedado reflejado, puede suscitar el interés por aquellos trabajos de carácter empírico que requieren una cuantificación de costes y beneficios que permitan prescripciones lo más objetivas posibles. Finalmente, y desde un plano teórico, es comúnmente aceptado que las críticas globales que se argumentan al análisis coste-beneficio, son únicamente admisibles, si se pudiera demostrar la existencia de otros procedimientos que soslayaran sus imperfecciones. Esta realidad, por sí sola, confiere carácter a la obra.

La demanda de dinero: Teoría y Evidencia. DAVID E. W. LAIDLER. Bosch, Casa Editorial. Barcelona, 1973. 159 pp.

La reseña del libro en cuestión se justifica fundamentalmente por dos motivos. En primer lugar, debido a su reciente versión en lengua castellana, versión por lo demás correcta. En segundo lugar, por su indudable valor pedagógico, pues proporciona una magnífica síntesis de las teorías acerca de la demanda de dinero, sin pretensiones de aportaciones originales por parte del autor.

Como características metodológicas más sobresalientes de la obra cabe destacar, por un lado, su carácter eminentemente positivista, tal como pone de manifiesto su subtítulo; por otro lado, deja en cierta forma marginados del análisis consideraciones de tipo institucional, sobre todo en las dos primeras partes. Por último, son de destacar las implicaciones de política económica, contraponiendo la política monetaria con la fiscal a la luz de las diferentes teorías expuestas.

Para tener una mejor visión de este libro, procederemos a seguir capítulo por capítulo las diferentes aportaciones a la teoría de la demanda de dinero.

Así, el libro consta de tres partes bien delimitadas: en la primera se expone un modelo macroeconómico sencillo y a partir de él varias formulaciones alternativas del mismo. En la segunda parte expone las diversas teorías de la demanda de dinero y por último en la parte tercera analiza las conclusiones y resultados obtenidos a través de trabajos empíricos.

En la primera parte construye el modelo *IS-LM* que le servirá más tarde como marco para encajar en él la demanda de dinero. Analiza a continuación los efectos de los desplazamientos de la curva *IS* y de la curva *LM* en el nivel de equilibrio de la renta y en el tipo de interés. A continuación, expone los movimientos de ambas curvas motivados por variaciones en cada una de las variables que hay detrás de ellas, todo ello en situación de subempleo para analizar posteriormente situaciones de exceso de demanda en pleno empleo y cómo se restablece el equilibrio

a través del mecanismo de incrementos en los precios.

Supone en principio que la curva *IS* es invariable respecto al nivel de precios aunque, como veremos más adelante, considera sólo superficialmente este fenómeno aduciendo que extenderse más en tal punto comportaría una mayor complicación y restaría claridad a la exposición.

En el segundo capítulo considera en primer lugar la relación entre la demanda de dinero y el tipo de interés suponiendo tres alternativas: que la demanda de dinero es negativa respecto al tipo de interés; que no hay relación entre las dos variables, y por último, que a partir de un tipo de interés dado, la demanda de dinero se hace completamente elástica respecto al tipo de interés. Mantiene el análisis de estas tres alternativas a lo largo del capítulo, previa transformación de la curva de demanda de dinero, en la curva *LM* y analiza los efectos de un desplazamiento de la curva *IS* dadas las mencionadas formas de la *LM* y los efectos de los desplazamientos de las curvas *LM* en sus diferentes formas, en ambos casos bajo el supuesto de subempleo.

El mismo tipo de análisis lo realiza en supuestos de pleno empleo.

Concluye el capítulo con unas referencias a la mayor o menor efectividad de la política monetaria y fiscal aduciendo que la política monetaria será todopoderosa en el caso en que la demanda de dinero es insensible respecto al tipo de interés. Mientras que la política fiscal será útil cuando la demanda de dinero sea completamente elástica respecto al tipo de interés. En la posición intermedia ambas políticas jugarán su papel.

Asimismo, el autor hace una referencia «al problema general de la estabilidad de la función de la demanda de dinero que hemos utilizado en este capítulo y en el anterior» (p. 42).

Así, la inestabilidad de la función de demanda de dinero puede provenir de tres puntos: primero, que aun dependiendo del tipo de interés y del nivel de renta, la función fluctuase aleatoriamente a lo largo del tiempo; segundo, que la inestabilidad se debiera a que fuesen otras las variables que afectaran a la demanda de

dinero y no se hubiesen considerado en el modelo. Finalmente, puede ocurrir que el nivel de renta no sea relevante para la demanda de dinero (por ejemplo, que fuera relevante la riqueza y no la renta).

El apéndice A de la primera parte, se refiere al álgebra del modelo que estudia ocho ecuaciones para determinar con ellas, a través de estadística comparativa, las funciones *IS-LM* llegando a obtener una expresión para determinar el nivel de renta en situaciones de desempleo y otra para determinar el nivel de precios en pleno empleo, de tal manera que la primera expresión sea $Y = f(P^*)$ y la segunda $P = f(Y^*)$. Tomando derivadas parciales tales como el gasto público, tipo impositivo y oferta de dinero, respecto a la primera función, analiza los efectos que producen los cambios de estas variables en el nivel de renta en situaciones de subempleo o pleno empleo en el caso en que tales cambios sean de tipo contractivo. De forma análoga opera respecto a la segunda función en el caso en que los efectos del cambio sean expansivos.

El apéndice B menciona el papel del efecto riqueza al que define como «el mecanismo por medio del cual los cambios del nivel de precios desplazan a la curva *IS*» (p. 49). Concluyendo que «la única fuente del efecto riqueza será la Deuda Pública que no devenga intereses» (p. 50), y puesto que el papel moneda es una parte muy pequeña de la riqueza, el efecto riqueza tendrá un modesto papel en la demanda de dinero.

La segunda parte del libro expone de un modo claro y conciso las aportaciones de la teoría de la demanda de dinero, empezando por la de Irving Fisher expuesta en su obra *The Purchasing Power of Money* (1911), en el que más que concepto de demanda de dinero se enfatiza el de velocidad-transacciones de circulación. Dicho análisis se basa en la conocida identidad $M_s V_t = PT$ concluyendo que dada la *T*, siendo *V*, constante a largo plazo y M_s independiente, la única variable por determinar es *P*, con lo cual la demanda de dinero es independiente del tipo de interés.

En el mismo capítulo subraya las diferencias entre el enfoque de Fisher y el de

la Escuela de Cambridge, resaltando la importancia que esta escuela otorga al tipo de interés.

Sigue a esta exposición las teorías correspondientes a Keynes y Friedman desarrolladas en el capítulo V, en donde considera los tres conocidos motivos keynesianos para demandar dinero, haciendo hincapié en la importancia del tipo de interés en el motivo especulación, relacionándola con las ganancias o pérdidas de capital según las expectativas.

Friedman analiza la demanda de dinero como la de cualquier otro bien duradero basando fundamentalmente su análisis en dos supuestos: a) «se supone que cuanto más dinero se mantiene, tanto menos valiosos serán los servicios prestados por el dinero respecto a los servicios prestados por los demás activos» (p. 76); b) considera como ecuación de balances la restricción de la riqueza para poseer activos. Bajo estos supuestos se considera que la demanda de dinero es función de la riqueza (W), el tipo de interés (r), la razón entre la riqueza humana y no humana (b) y el nivel de precios (P), además de las variaciones esperadas en el tipo de interés y en el nivel de precios. Conviene señalar en este punto que la riqueza humana es el valor actual de la renta de trabajo, concepto éste que amplía el tradicional de riqueza e introduce un mayor rigor analítico.

El capítulo VI se dedica a considerar las aportaciones de Tobin y Baumol que trabajando separadamente llegaron a conclusiones muy parecidas. Las conclusiones de la aportación de Baumol se centran básicamente en las economías de escala del individuo, puesto que según la fórmula a

$$\text{que llega este autor, } \frac{Md}{P} = 1/2 \sqrt{\frac{2bT}{r}},$$

la demanda de dinero crece menos que proporcionalmente respecto al volumen de transacción. Por consiguiente, la demanda de dinero dependerá tanto de la distribución de la renta, como de su nivel. Se desprende también, que dada una distribución de la renta, cualquier incremento o decremento de la oferta monetaria en una situación de subempleo influirá en mayor medida en el nivel de renta que si ésta fuese proporcional.

La aportación de Tobin se concentra en el motivo especulación keynesiano y contraponen el riesgo al rendimiento. Establece un sistema de curvas de indiferencia que nos determina el grado de indiferencia entre la riqueza esperada en el período siguiente y el riesgo. La ecuación de balance representa combinaciones de riesgo y riqueza esperada entre las que puede elegir un individuo cuando ordena su cartera de valores. Analiza los aumentos y disminuciones del tipo de interés y sus efectos sobre la demanda de dinero llegando a obtener una curva de demanda especulativa de dinero. Considera, asimismo, un aumento en el riesgo, lo que provoca evidentemente un incremento en la demanda de dinero. La aportación de Tobin tiene la novedad de introducir la variable riesgo y centrar el problema en el enfoque individual.

Se llega así, a la tercera parte titulada «La evidencia empírica» que se subdivide en tres capítulos. El primero de ellos titulado «Los datos y otros problemas previos» en el que define y discute las variables principales manejadas en los modelos teóricos presentados anteriormente, en relación a su aplicación en modelos econométricos, con una referencia constante a la economía americana. Así, trata de encontrar una definición empírica del dinero considerando que cualquier definición de dinero está sujeta al objetivo o parte fundamental de la demanda de dinero que intenta explicar. De este modo no tendrá la misma consideración de dinero una teoría basada en el motivo transacción que una que se apoye en el motivo especulación, con todo concluye el autor que una definición de dinero que incluya «el dinero en manos del público más depósitos a la vista y depósitos a plazos en los bancos comerciales» (página 103) es una definición que puede reducirse no considerando los depósitos a plazos, pues con o sin ellos las funciones de demanda encontradas son estables.

En cuanto a la variable riqueza, la no humana puede medirse a través de series temporales que miden el conjunto de activos que posee el sector privado de la economía (todo ello referido a los USA). Por lo que respecta a la riqueza no humana

seguida en el análisis de Friedman, se ha llegado a la conclusión de que «va bien tomar una medida ponderada exponencialmente de los niveles presentes y pasados del PNN» (p. 105).

Otra de las variables a considerar es el rendimiento de los activos distintos al dinero y determinar cuáles de estos activos son los más relevantes. A este respecto, el autor dice textualmente en la página 105 que «para el período de posguerra se ha utilizado el rendimiento de las participaciones de las sociedades de ahorro y préstamo. Las series utilizadas para estudiar períodos más largos fueron los rendimientos de las obligaciones de empresas a los 20 años y las de papel comercial a 4-6 meses».

Concluye el autor con una referencia al nivel de renta que presenta pocos problemas de cuantificación «puesto que, aunque se hayan utilizado indistintamente los datos del producto nacional neto y los del bruto, la evolución de ambas series es tan parecida que no se obtienen resultados diferentes tanto si se utiliza una como otra variable» (p. 107).

Este capítulo finaliza haciendo referencia al conocido problema de la identificación.

En el capítulo octavo el autor analiza las aportaciones y conclusiones a que han llegado varios economistas en sus cálculos de la demanda de dinero, señala las diferencias en los procedimientos de cálculo, todas estas aportaciones empíricas tienen como común denominador la conclusión de que la elasticidad de la demanda de dinero respecto al tipo de interés es negativa como era de esperar.

El último capítulo se titula «Conclusiones provisionales» en el que se aduce que si bien las observaciones realizadas recientemente han sido importantes, no pueden desprenderse conclusiones universalmente válidas. Cabe señalarse entre éstas las siguientes: la evidencia empírica refuta claramente la versión de Fisher de una forma abrumadora, debido a que tal como se ha señalado anteriormente, la demanda de dinero por parte del público es sensible al tipo de interés. Los modelos de Tobin y Baumol, aunque predicen correctamente que el tipo de interés es una va-

riable importante de la función, no demuestran la existencia de economías de escala antes de la segunda guerra mundial.

Por otro lado, la evidencia empírica muestra que es mejor incluir la variable riqueza que no el nivel de renta en la función de la demanda de dinero. Señala, asimismo, que no queda claro que la oferta de dinero por lo que se refiere a la economía americana contemporánea, sea una variable exógena.

Hace una larga exposición del problema de los tipos de interés, pues de hecho no existe un único tipo de interés. La evidencia empírica parece demostrar que la demanda de dinero está más estrechamente relacionada con los tipos de interés de los títulos a corto plazo que con los títulos a largo plazo. Relaciona este problema con la inversión y el control de la oferta monetaria por parte de las autoridades monetarias.

Acaba estas conclusiones provisionales haciendo referencia, una vez más, a las políticas monetaria y fiscal y así concluye afirmando que... «por lo que se refiere a la naturaleza de la misma función, se considera frecuentemente que sus características principales y más subrayadas son que depende del nivel de renta y del tipo de interés y, casi siempre, que existe trampa de liquidez para niveles bajos del tipo de interés. Por ello, la política monetaria se suele presentar como un instrumento que, hasta cierto punto, merece poca confianza y, en contraste, los efectos de la política fiscal se presentan como bastante fiables y razonablemente exactos, considerándola en términos de un modelo de determinación de la renta que en conjunto prescinde del mercado de dinero».

JUAN A. SALMURRI TRINXET

Economía positiva y objetivos de política económica. T. W. HUTCHISON. Ed. Vicens-Vives, Barcelona 1971, 240 pp.

Nos ocuparemos aquí de la traducción al castellano de la obra del profesor Hutchison, «Positive Economics and Policy Objectives», publicada en 1964, aunque este detalle es ignorado por el traductor al

insertar únicamente una fecha muy posterior producto de una ulterior edición.

El libro entra dentro del campo de los estudios sobre metodología económica, y se intenta en él, según el autor, clarificar la situación actual en que se encuentra la discusión sobre la introducción de juicios de valor y la manifestación de funciones de preferencia en el campo de la Ciencia Económica; discusión que parte de los desacuerdos que se han producido en la postura ortodoxa, que en este sentido se ha mantenido más de un siglo.

La obra se divide en dos partes y una conclusión final, dichas partes responden al título de la obra, una a la Economía Positiva y la otra a los objetivos de Política Económica.

En el primer artículo se expone la distinción positivo-normativa en la Historia del Pensamiento Económico que fundamentará el análisis posterior en su perspectiva actual. El autor hace hincapié en las aportaciones de Petty y Cantillon que fueron los primeros que, aunque de forma implícita, señalaron el problema; será Mill quien ya de forma explícita interprete al arte como algo distinto de cualquier ciencia, en contraposición al utilitarismo de Bentham, si bien esta distinción no quedaba plasmada en sus Principios de Economía Política. Continuando en esta línea, en la que también Senior figura como predecesor, se examinan las posturas de los que intentaron hacer una clara separación entre lo positivo y lo normativo, tanto desde un punto de vista de su posibilidad como de su conveniencia, de entre todos los más relevantes: Cairnes, Sidgwick, J. N. Keynes, Pareto y Max Weber son objeto de estudio. En esta introducción histórica alude a los neoclásicos y a los primeros teóricos del bienestar; en ella señala la postura de Marshall como claro exponente de la necesaria distinción entre lo positivo y lo normativo, lo que le hubiera llevado, según Hutchison «a rechazar el concepto de bienestar o como mínimo a utilizarlo poco, toda vez que era posible que empañara tal distinción», aun reconociendo que el economista no se debía limitar exclusivamente a lo positivo. En cuanto a los teóricos de bienestar, si bien afirman que la economía es una ciencia de lo

que es, el concepto de bienestar: «se convirtió en el terreno en el cual la interpretación de la regla de la neutralidad científica provocó las mayores controversias» a pesar de que era idea de sus teóricos el que «fuera concebido como un criterio no político, sino puramente económico, válido para las distintas políticas».

Con el análisis de los puntos de vista de Robbins y Myrdal se inicia lo que Hutchison denomina «El escepticismo reciente», el primero como defensor de la línea «ortodoxa», el segundo bajo el esquema de que cualquier intento de separación entre lo positivo y lo normativo constituye una ingenuidad. En este panorama se desenvuelven las más contradictorias opiniones que van desde el positivismo de Friedman, a las que el autor llama «una especie de punto de vista neomarxista» de considerar la objetividad de las ciencias sociales como una quimera. El autor, en este sentido, aboga por una postura intermedia en el sentido de no abandonar el intento de diferenciar lo positivo y lo normativo, alejándose de posturas fáciles como la ortodoxa o escépticas como las que creen que todo intento es «ingenuo e ilusorio».

En la segunda parte de este primer artículo, lleva a término un análisis exhaustivo, al margen ya de consideraciones históricas, de todas las posibilidades que se pueden dar de inserción de juicios de valor y parcialidad en las elaboraciones científicas. Esto se realiza desde la perspectiva de la inevitabilidad o inevitabilidad de los juicios de valor desde que se inicia cualquier tipo de análisis científico hasta que concluye con las predicciones propias de los economistas. Las valoraciones pre-científicas inevitables quedan argumentadas desde la perspectiva de la necesaria elección de las reglas del procedimiento a seguir y del problema a estudiar, todo ello respaldado por las ideologías y presupuestos políticos del teórico.

Continúa, con los problemas de lenguaje y de elección de conceptos; aquí se ve implicada la decisión de la lengua y los símbolos a emplear, explicitación de los términos objeto de definiciones, elecciones para medir conceptos o ponderar números índices, etc., y por esta vía llega a afrontar la contrastación de las hipóte-

sis, teorías y explicaciones, con todas las dificultades que ello plantea. La parcialidad en las predicciones, dadas las limitaciones de la «prognosis científica» en economía, es el siguiente paso del capítulo, dichas limitaciones son argumentadas debido a que aquella «posee al menos por ahora un limitado alcance, insuficiente para apoyar las grandes ambiciones políticas de los pueblos y gobiernos, gran parte o la mayoría de las predicciones sociales tienen que consistir en previsiones basadas en presentimientos, apreciaciones, conjeturas y generalizaciones insuficientemente comprobadas».

Finalmente, y antes de analizar la tradicional distinción de fines y medios, se trata el problema de la presentación de hipótesis del «individuo que informa» frente a la elección del que «elige» en la que se analiza la distinción entre teorías positivas y recomendaciones políticas que son objeto de polémica cuando no se dan condiciones de certeza y es la incertidumbre la que juega un papel primordial en la línea de división entre lo positivo y lo normativo: «si bien no resulta imposible de trazar desde un punto de vista analítico resulta muy difícil de fijar en la práctica, sobre todo si las cargas de valores ideológicos y políticos informan las predicciones». El profesor Hutchison concluye esta primera parte consciente de las dificultades que indudablemente tiene esa necesaria separación entre lo positivo y lo normativo: «en las obras de los propagandistas e ideólogos más vocingleros que escriben sobre economía y sobre política económica, puede que no resulte fácil decir dónde termina y dónde está dando comienzo algún discernimiento positivo genuino».

En el segundo artículo vuelve a dedicar una parte al examen histórico de los objetivos de Política Económica desde el punto de vista de la clasificación en las categorías *Ordunspolitik* y *Prozesspolitik*; dedicando especial atención a aquellos autores que fijaron claramente unos objetivos políticos que se debían alcanzar, como ocurre con Bentham, y con Mill, sobre todo, en sus planteamientos sobre el estado estacionario; este breve repaso, continúa con el marginalismo en su preocupa-

ción por la distribución, y Marshall, hasta la aparición de las macropolíticas en 1914, según opinión de Akerman. La situación actual la pone de relieve, criticando los intentos por parte de los economistas de mantener únicamente objetivos cuantificables o mensurables, seguramente producto de los criterios exclusivamente económicos formulados, en su día, por los teóricos del bienestar; ahora bien, para evitar este materialismo se hace preciso: «formular supuestos explícitamente razonados acerca de los efectos y objetivos no económicos de las políticas».

La formulación de objetivos políticos y preferencias políticas constituye la última parte del segundo artículo, en el que el objetivo del bienestar encabeza el estudio; para ello efectúa una de las críticas posibles a la misma desde la perspectiva: «de hacer unos comentarios generales sobre la validez de la concepción monista de los objetivos de las políticas económicas y sobre la simplificación excesiva de los juicios de valor lógicamente implicados, que en ocasiones ha fomentado la economía del bienestar»; las relaciones con la teoría de la conducta del consumidor y la vaguedad del término comunidad objeto de maximización quedan suficientemente expuestas; con todo ello, Hutchison intenta dejar claro los perjudiciales efectos de tal corriente de pensamiento que se inician «con los efectos inhibidores a favor del *status quo*» manifestados en las posturas paretianas y que tomarán carta de naturaleza al mantener que: «las excesivas pretensiones de la economía del bienestar han fomentado la ilusión de que puede haber medidas políticas sin política o de que es posible formular recomendaciones significativas sobre medidas políticas sin hacer juicios de valor polémicos».

Con todo ello, Hutchison aboga por una formulación precisa de los objetivos claramente especificados, tal como Bentham, hizo en su día, apartándose con ello de la tradición del bienestar que parece influir en algunos tratamientos como el del Comité Radcliffe al no «tomar en consideración los aspectos no económicos del bienestar» según la postura de Pigou, con lo cual, al querer aplicar medios neutrales, está ya realizando un juicio de valor

político; no ocurre así con la Commission on Money and Credit, la cual explicita los objetivos políticos. El artículo finaliza con el estudio de la elaboración de las funciones de preferencia que darán paso a la decisión política, con toda la gama de desconocimiento, imprecisión e incertidumbre de que van envueltas para cualquier intento de aproximación, a no ser que «uno se crea libre para formular supuestos utópicos intelectualizados»; ello se complementa con la necesidad de hacer aparecer el decimonónico concepto de «arte» sin el cual no se puede explicar cualquier decisión basada en la incertidumbre.

En el capítulo final de conclusiones, Hutchison admite que las cuestiones planteadas no permiten conclusiones generales, prefiriendo hacer hincapié en consideraciones sobre ética y deberes del profesional de la economía; lógico planteamiento al reconocer que la distinción positivo-normativa debe mantenerse siempre que se pueda; esta impotencia nos hace tener que confiar en los deberes del economista, mediante la «obligación de intentar eliminar las ambigüedades científicamente».

En el análisis global del libro hay que hacer notar que su mayor parte está escrita a base de referencias y citas, al igual que ocurre en su obra de *Historia del Pensamiento Económico*, ciertamente el examen crítico que de las mismas formula es muy breve, aunque esta forma de realización es de una utilidad relevante; dado este planteamiento, no es de extrañar que casi todos los puntos que se plantean, hayan sido dichos en otra parte.

Realmente, no es menos cierto, que las pretensiones no van más allá, el autor lo especifica al decir: «intentamos tan sólo promover una mayor claridad, no la esperanza de una solución definitiva», y en este sentido la obra se desarrolla, en la plena conciencia de que el deseo de que debe intentarse mantener la distinción positivo-normativa, está lleno de dificultades y el éxito de la empresa es problemático.

Al llegar a este punto, quizás habría que plantearse la utilidad de una obra sobre metodología en el campo de nuestra materia, sobre todo si tenemos en cuenta que los desacuerdos son profundos cuan-

do el economista se ha manifestado, aunque estas manifestaciones han gozado de la característica de ser marginales en la mayoría de autores y así Hutchison lo recuerda cuando señala que «muchos de los pronunciamientos sobre economía y juicios de valor han sido formulados de pasada antes de adentrarse en el estudio de algún tema sustancial». Aquí es donde se debe realizar una doble visión de los hechos, basada, por una parte, en la conveniencia de la distinción positivo-normativa y, por otra, en su posibilidad, el autor resalta que este escepticismo actual y su marginación derivan de la segunda, aunque para su solución suele abogar repetidas veces por la continuación de toda una labor que puede esclarecer la distinción, labor que el autor no lleva a cabo, si bien su trabajo de síntesis y esclarecimiento de la situación en el presente es encomiable. En cuanto a la conveniencia, en principio, parece no darle tanta importancia, aunque las recomendaciones al respecto dejan entreverse y así habla del paso de «un sano escepticismo al oscurantismo de aquellos interesados principalmente en la propaganda y la persuasión»; en algunos pasajes estas sugerencias toman carácter casi dramáticas, así ocurre cuando dice: «que los argumentos esgrimidos en favor de la imposibilidad de mantener distinciones positivo-normativas quizá sean más bien expresión de una repugnancia a pagar el precio que supone privarse de la persuasión y de la influencia que requiere un compromiso estricto a respetar la distinción».

Finalmente, hay que destacar que la obra del profesor Hutchison aborda y examina en forma sintética una serie de cuestiones que en el desarrollo de la Ciencia Económica han sido tema de discusión y polémica para el logro de constituir la como tal ciencia.

EUGENIO AGUILÓ

La economía de las ciudades, JANE JACOBS. Ediciones Península, 1971. 287 páginas.

La economía urbana se interesa fundamentalmente por dos tipos de problemas: la localización de las actividades en el in-

terior del espacio urbano y la formación y desarrollo de las unidades urbanas. El libro de Jane Jacobs hay que situarlo dentro de esta segunda problemática. Ella misma lo explicita de entrada: «Este libro es consecuencia de mi curiosidad respecto a por qué algunas ciudades crecen, y por qué otras se estancan y decaen» (p. 9).

Ahora bien, contra lo que cabría esperar, su lectura no aporta una respuesta a la pregunta de por qué nacen y se desarrollan las ciudades. La autora se limita más bien a ilustrar, con profusión de ejemplos individuales tratados anecdóticamente, y con una dosis de imaginación quizás excesiva, el «cómo» crecen las ciudades.

Dada la metodología utilizada, más que de una obra de economía urbana, cabría decir que se trata de un ameno ensayo sobre el tema, de una exposición sugestiva e inspirada sobre el proceso del crecimiento de las ciudades. Por toda demostración e ilustración de lo que se afirma, dicha exposición va acompañada a lo largo de toda la obra de interesantes relatos de casos reales relativos a personajes o a ciudades presentes o pasados.

Por todo ello «La economía de las ciudades» más que teorías aporta hipótesis. Desde esta perspectiva el libro constituye un tratamiento interesante, imaginativo y original del tema.

La idea central de la obra, sobre la que se basan las sucesivas especulaciones sobre el desarrollo de las ciudades, es la de que dicho desarrollo se debe, no tanto a una mayor producción de cada cosa, como a la producción de cosas nuevas a través de un proceso de incorporación de nuevos tipos de trabajos a otros más antiguos. En muchos casos esta incorporación consiste en la copia de productos ya existentes en otros lugares pero a veces se trata de verdaderas innovaciones. Compara el desarrollo urbano al de un embrión cuya característica no es la acumulación sino la diferenciación progresiva.

Sentado este principio, Jacobs se prodiga en contarnos casos reales en los que se muestra a empresarios imaginativos y emprendedores que supieron añadir trabajo nuevo al antiguo que venían realizando.

Del análisis de estos casos la autora in-

duce una cierta mecánica del proceso de incorporación de nuevo trabajo. Éste se añade normalmente a una parte de la división del trabajo existente suscitando a su vez un número indeterminado de nuevas divisiones del trabajo.

Este mecanismo es para Jacobs la clave para comprender la economía de las ciudades. «Las ciudades son lugares donde se añade gran cantidad de trabajo nuevo al antiguo y este nuevo trabajo multiplica y diversifica las divisiones de las tareas de la ciudad; gracias a este proceso evolucionan las ciudades y no como consecuencia de hechos ajenos a ellas» (p. 137).

Considera como motor de este proceso al sector que produce los bienes que la ciudad exporta y es a partir de él que interpreta el inicio del crecimiento urbano. El proceso puede resumirse del siguiente modo: la naciente ciudad exporta algunos bienes, lo que a su vez le permite importar otros, parte de los cuales son destinados a la propia industria de exportación. Simultáneamente se inicia en la localidad un proceso de incorporación de trabajo nuevo al antiguo para proveer a los exportadores de algunos de los bienes que necesitan. Con el desarrollo de este nuevo trabajo llega un momento en que algunos de los proveedores de las industrias de exportación pasan a ser ellos mismos exportadores con el consiguiente incremento de las importaciones ganadas por la ciudad. Al mismo tiempo crecen y se diversifican los bienes y servicios locales destinados al sector de exportación, así como los bienes y servicios de consumo destinados a la creciente población trabajadora. Con el aumento de la producción y de su diversidad, cada vez son mayores las probabilidades de que el proceso se repita.

La señora Jacobs llama a esta versión de la teoría de la «base económica» un «sistema de reciprocidad». Es decir, las industrias de exportación fomentan el desarrollo de industrias locales cuya producción les está destinada y de entre estas industrias locales surgen nuevas exportaciones que impulsan a su vez un ulterior desarrollo de la industria local. Este sistema de reciprocidad estaría en el origen de todo crecimiento urbano y es lo que distinguiría a una pequeña ciudad de una villa. Esta

última puede tener exportaciones pero sin que provoquen un desarrollo de la industria local capaz de generar nuevas exportaciones.

En combinación con este proceso generador de exportaciones la autora hace intervenir un proceso de reemplazo de las importaciones a medida que algunas de ellas alcanzan suficiente volumen. Este doble proceso sería el responsable del crecimiento explosivo de algunas ciudades. Puede acogerse con ciertas reservas el que esta interpretación sea de validez general, particularmente en el caso de grandes ciudades de países subdesarrollados.

Una de las ideas más originales desarrolladas en esta obra es la que se refiere al valor económico de la ineficacia de las grandes ciudades «me propongo demostrar que estas deficiencias graves y reales son necesarias para el desarrollo económico y precisamente ésta su forma de ser es lo que hace a las ciudades valiosas para la vida económica. Por esto no creo que las ciudades sean económicamente valiosas a pesar de su ineficacia e impracticabilidad, sino precisamente por no ser eficaces ni prácticas» (p. 97). Es en este estilo ligeramente sensacionalista que se nos introduce en el tema que luego será desarrollado en base a ejemplos concretos de acuerdo con el tono que preside toda la obra. Jacobs utiliza dos argumentos básicos para justificar su posición.

En primer lugar el progreso de una ciudad no reside en su eficacia entendida como relación entre el trabajo realizado y la energía consumida, sino por su capacidad de generar trabajo evolutivo. Como el trabajo innovador es arriesgado, las oportunidades de éxito, de acuerdo con la ley de promedios, serán mayores si existe duplicación de esfuerzo. Por lo tanto, las ciudades más aptas para que se dé esta situación serán aquellas que estén menos especializadas, aquellas en las que exista una mayor diversificación y duplicación de tareas, aquellas, en fin, que en cierto sentido son menos eficaces.

El segundo argumento es que la ineficacia que se atribuye a ciertas ciudades debido a su excesivo tamaño es precisamente una fuente de innovaciones y de progreso debido a la necesidad de superar

los problemas que ellas plantean. En consecuencia, el intento de limitar su tamaño para evitar tales problemas sería completamente reaccionario. La idea es sugestiva pero quizá sea liquidar con excesiva ligereza toda la problemática referente al tamaño óptimo de las ciudades. Este argumento da pie a la autora para plantarse en el futuro y mostrarnos ciudades que serán como minas, donde los desperdicios, cuya eliminación constituye un grave problema para las grandes ciudades se convertirán en las vetas más ricas de todo tipo de materias primas y la contaminación del medio ambiente podrá ser eliminada provechosamente «tales minas diferirán de cualquiera que pudiera hallarse ahora, porque serán más ricas cuanto más y por más tiempo sean explotadas» (p. 123). El tema debe apasionarla porque no le basta con apuntar las posibilidades que se abren ante las ciudades del futuro y se lanza a especular sobre la posible organización de estas minas, distinguiendo los desperdicios transportados por el agua, de los demás.

De todos modos, el plato fuerte no lo constituye su viaje al futuro, sino su viaje al pasado que realiza en el primer capítulo del libro. Partiendo de sus observaciones sobre las relaciones actuales e históricas entre la ciudad y el campo llega a la conclusión de que los bienes y servicios que se incorporan al trabajo rural incrementando su productividad han sido siempre producidos en las ciudades o transplantados de ellas. La norma se aplica también a la introducción de nuevo trabajo en el campo incluyendo el trabajo rural por excelencia o sea los nuevos tipos de labranza. La hipótesis es atractiva y en principio parece bastante correcta y confirmada por los hechos históricos que se aportan como prueba pero es sin duda exagerado atribuirle una validez universal. Es con esta seguridad que la audaz Jane Jacobs decide trasladarse a la edad de piedra e imaginar cómo debieron ocurrir las cosas de acuerdo con su teoría de la preeminencia urbana «la deducción lógica es que también en tiempos prehistóricos la agricultura y la ganadería surgieron en las ciudades. Ahora bien, si esto es así las ciudades deben haber precedido a la agricultura. Para imaginar cómo pudo

ocurrir esto y cómo el cultivo del grano y la domesticación de animales pudo surgir en ciudades preagrícolas de cazadores, intentemos imaginar una ciudad tal» (p. 25). Evidentemente, la imaginación en cuestión implica liquidar de un plumazo la teoría de la precedencia agrícola en la que coinciden arqueólogos y antropólogos de prestigio y que parece bien fundamentada mientras no se demuestre lo contrario.

El ejercicio parece excesivo sobre todo porque no es necesario para la validez de su esquema. La agricultura y la ganadería pudieron haber surgido en los pequeños grupos de cazadores como surgieron el arco o la lanza, y servir de base material a la aparición de las ciudades que a partir de entonces podrían haber sido los centros generadores de la civilización y de la cultura material.

Volviendo a lo que constituye la parte central de la obra, la autora cree que el trabajo evolutivo surge sobre todo de las pequeñas empresas y de los jóvenes empresarios con ideas más que de las grandes corporaciones económicas. Éstas, en lugar de crear nuevo trabajo, lo que hacen es simplemente comprarlo. Por lo tanto, para evitar que las ciudades se estanquen, hay que dar oportunidades al sector más creador de las mismas. La solución es sencilla y Jacobs la apunta con encantadora ingenuidad. Se trata de que el capital disponible en las ciudades, en lugar de ligarse a los trusts y grandes corporaciones, se ponga a disposición de la gente joven de la ciudad para financiar nuevas empresas. Se queja amargamente de que «a los miembros de las clases más bajas de una sociedad habitualmente les resulta difícil obtener capital para desarrollar trabajo» (p. 241) y a que ello representa un freno considerable al progreso económico «en las economías estancadas las mismas personas y las que ellas aceptan introducir en su rango, acaparan el poder indefinidamente. Cuando son desbancadas violenta y abruptamente oímos hablar de porteros que llegan a ser directores de fábrica, mineros a quienes se proclama técnicos eficientes, las universidades se llenan en seguida de hijos e hijas de trabajadores pobres, guerrilleros hambrientos y desarraigados que negocian un tratado comercial internacio-

nal, campesinos que se transforman en presidentes»... «los cambios sociales radicales se transforman en símbolos del resurgir del crecimiento económico. Hay gente en todo el mundo que entiende, y cuanto más miserables mejor lo entienden, que los cambios en las jerarquías sociales y el progreso económico van unidos» (p. 243).

Este párrafo puede hacer pensar que la autora considera la subversión del orden social en el sentido marxista del término, como requisito indispensable para la continuidad del progreso. En realidad, analizando en su contexto, se ve que se trata tan sólo de una subversión a la americana, o sea de realizar en gran escala el ciclo «de en mangas de camisa a en mangas de camisa en tres generaciones». Por si quedaban algunas dudas, en las últimas páginas de la obra nos las aclara: «Marx pensaba que el principal conflicto que puede darse en la vida económica (...) es la profunda disparidad de intereses entre propietarios y asalariados, pero éste es un tipo secundario de conflicto» (p. 270) y más adelante «la intrínseca solidaridad de la clase trabajadora es una ficción económica» (p. 271) para concluir que «el conflicto económico primario es, según creo, entre aquellos cuyos intereses están de lado de las actividades económicas bien establecidas y los que los tienen del lado de las nuevas actividades económicas» (p. 272). Como los primeros son los más fuertes, tienen todas las probabilidades de ganar y de conducir el país, es decir, sus ciudades, al estancamiento. Sólo el gobierno puede jugar el papel de tercera fuerza que proteja estos nuevos intereses, aún débiles, fuente del progreso. Reconoce de todos modos que la tarea no está exenta de dificultades ya que «los gobiernos derivan su poder de los intereses ya bien establecidos, y no de las empresas, actividades e intereses aún incipientes» (p. 272).

En resumen, se trata de un libro entretenido y sugerente que suministra ideas y plantea problemas que pueden ser el objeto de investigaciones más serias y rigurosas.

ALICIA ARRUFAT

The political economy of the new left, A. LINDBECK. Ed. Harper and Row, New York, 1971. XXI + 100 pp. (Existe traducción castellana. Alianza Editorial, Madrid, 1973.)

Es corriente entre los académicos de ciencias sociales europeos el observar a USA como un mundo aparte, en el que los esquemas europeos no pueden ser aplicados. Al otro lado del océano, la visión es distinta: el académico europeo es un humanista, que además de conocer a los clásicos de cada ciencia, conoce a Gramsci, R. Luxemburgo, Fourier, etc., y está dotado para ver claro en realidades tan complejas como la americana. Por ello, cuando existe algún problema que requiere una visión imparcial y objetiva, América importa a algún europeo para que estudie dicho problema. Sin embargo, la elección del académico en cuestión, no pone tanto en evidencia la impotencia de los científicos americanos para entender su mundo real, debido a su posición ideológica previa, como la exteriorización de esta ideología, al intentar que el problema sea estudiado con sus mismos esquemas. Por ello, la elección debe recaer en académicos de países supuestamente estables en lo social: franceses e ingleses, originarios de países con diversas tendencias ideológicas, y cuyos mundos académicos en muchos casos muestran una variación más exagerada que la realidad de sus países, son excluidos en pro de la objetividad, y la elección recae siempre en los países nórdicos.

Ya en 1940 Gunnar Myrdal fue a los USA a estudiar el problema racial, que formando parte del mundo real americano, quedaba fuera del alcance de los científicos americanos, cuyas torres de marfil teóricas no permitían la existencia de tal problema (o cuyas torres de marfil reales no permitían la presencia de negros en sus clases). Ahora, con ocasión de la aparición de la «contestación» en el campo de la economía académica, Lindbeck va a los USA para que, con su visión imparcial y humanista, vea la solución del problema, o al menos sus implicaciones.

El presente libro intenta evaluar así las ideas económicas del movimiento americano de la New Left. Tal movimiento,

nacido con el aglutinante de la oposición a la guerra del Vietnam, comprende grupos tan distintos como el Gay Liberation Front (Frente de liberación homosexual), Women's Liberation y los ya famosos (si es que se puede decir que aún existen) Black Panthers. Difícil tarea pues, la de encontrar el sustrato económico que pueda aglutinar tendencias tan dispares. M. Brofenbrenner, en un «survey» publicado en «J. of Ec. Lit.», intentando una visión similar a la de Lindbeck, se refería a las publicaciones de la «URPE» (Union for Radical Political Economics) y de la editorial «Monthly Review», pero con poco éxito; y, en aquel caso, una diferencia, quizá semántica, quizá de fondo, le pasaba inadvertida: el uso de «Political Economics» (Teoría Económica Política) en vez de «Political Economy» (Economía Política). El primer término fue introducido por A. Lowe, heterodoxo de los economistas americanos, indicando la necesidad de tener en cuenta los aspectos sociales y políticos en la teoría económica para convertirla en ciencia normativa (no en balde, A. Lowe es en cierta forma el sucesor académico de T. Veblen); y sin embargo, la crítica de los economistas marxistas, y actualmente, aunque con distinto énfasis, de la Escuela de Cambridge, estriba en que dichos factores (sociales y políticos), no son datos circunstanciales que deban ser tenidos en cuenta, sino que son los elementos primordiales de la ciencia de la Economía Política.

El libro de Lindbeck, aunque utiliza la palabra «Economía Política», desarrolla un concepto similar al de A. Lowe. (Quizás esto, en buena tradición económica nos lleva a «Alicia a través del espejo»:

«Cuando yo uso una palabra, esta palabra significa lo que yo quiero», dijo Humpty Dumpty.

«La cuestión está en si puedes dar tantos significados distintos a una misma palabra», dijo Alicia.

«La cuestión estriba en quién es el que manda, eso es todo», dijo Humpty Dumpty.)

Al buscar las citas en el análisis de Lindbeck, para ver los autores que forman la base científica y económica de la New Left (según Lindbeck), encontramos

los siguientes nombres: Sweezy Baran, Huberman, Mandel, Gorz, Cohn-Bendit y Galbraith, citados varias veces. Los primeros raramente podrían ser calificados de «Nueva» Izquierda, y el último es tratado por Lindbeck como un caso aparte. Los dos franceses mencionados lo son posiblemente gracias a ser de los pocos franceses traducidos en USA, país que culturalmente parece ser una isla autosuficiente. (La tradicional oposición Europa-USA se ve agravada en el caso de las ciencias sociales por una oposición empirismo-abstracción, manifiesta entre las Escuelas Francesa y Anglosajona. Los ejemplos más recientes son los debates Milliband-Poulantzas en Ciencia Política, Kuhn-Fichant en Historia de la Ciencia y Sweezy-Bettelheim en Economía Política del Socialismo.) Además, el grueso de las referencias están dedicadas a los cuatro primeros y en ciertos casos al último. Los primeros, en su condición de marxistas, defienden el único cuerpo completo de Economía Política dentro de la Nueva Izquierda (considerando aún incompleto el cuerpo de Economía Política de la Escuela de Cambridge). En general, pues, se puede afirmar que el libro de Lindbeck se refiere a la Economía Política Marxista, y es aquí donde el diálogo de sordos que tradicionalmente divide a Neoclásicos y Marxistas empieza: lo que para Lindbeck son posibilidades, para los marxistas son necesidades, para citar solamente una diferencia básica. Sweezy, en un debate sobre el libro publicado en el Q. J. E. llegó a la conclusión de la imposibilidad de cualquier discusión con los que él llama economistas burgueses, puesto que los dos grupos hablan de realidades distintas y con lenguajes distintos.

Pasemos, pues, a analizar el contenido del libro.

Prologado y alabado en gran medida por un premio Nobel (Samuelson), quien de paso cita, con nombres y apellidos, a los componentes de la New Left en el ámbito académico americano, ha tenido gran aceptación en este país.

El libro está dividido en tres partes. La primera está destinada a evaluar la crítica que la New Left ha hecho de la teoría económica tradicional, o mejor dicho

de sus lagunas, lagunas que, para muchos, son la prueba de la existencia ideológica de una ciencia. Se discuten cinco aspectos olvidados por dicha teoría económica, al menos en la opinión de la New Left: asignación de recursos con gustos dados, distribución de la renta, calidad de la vida, cambios continuos o discontinuos como ley de la naturaleza (el «*natura non facit saltum*» de Marshall) y el papel de las consideraciones sociales y políticas. En todos ellos aunque aceptando una cierta validez de la crítica en principio, Lindbeck reduce la acusación al hecho de que «los economistas sean sólo economistas, y no al mismo tiempo sociólogos, científicos de ciencia política, psicólogos, filósofos, etc.» (p. 22).^{*} Tal afirmación se encuentra, como siempre, lejos de ser una posible respuesta: los contactos entre economía política y teoría económica son inexistentes o demasiado débiles. Por otro lado, en los cinco aspectos, Lindbeck menciona lo que la teoría económica ortodoxa tiene y lo que le falta, y se podría llegar a la conclusión de que lo que le falta forma la base de la economía política marxista, lo que viene a confirmar la conclusión anterior.

La segunda parte, dedicada a las ideas de la New Left sobre el panorama económico actual, forma la mayoría del libro. En ella se analizan siete problemas tradicionales del análisis económico, que en general tienen soluciones alternativas. Aunque varios de estos problemas estén muy relacionados, veamos cada uno por separado:

1) Mercado-planificación central. La tradicional disputa que surgió en los años treinta sobre la posibilidad real de una planificación central es revivida por Lindbeck. Para ello, recoge en su mayor parte las críticas hechas por von Mises. Los cinco puntos expresados por Knight como funciones del sistema económico pueden difícilmente ser llevados a cabo por un supercomputador, según Lindbeck. O en su defecto, es necesaria la existencia de una fuerte burocracia central. En ningún momento, las posibilidades apuntadas por Lange son enunciadas.

* P. 53 de la traducción.

2) Centralización-descentralización. Íntimamente ligada a la anterior, se puede hacer una evaluación paralela. Para Lindbeck, además, la New Left es contradictoria en el sentido de que es partidaria a la vez de la planificación y de la descentralización (como posible alternativa al nacimiento de una burocracia) y en su opinión, es imposible la organización de un sistema de planificación central no burocrático. Al igual que en la anterior cuestión queda olvidada la solución propuesta por Lange. Aquí discute Lindbeck la negación por parte de la New Left del concepto de soberanía del consumidor, negativa basada en la definición de necesidades, naturales y creadas de Galbraith.

3) Propiedad privada-propiedad pública de los bienes de producción. En esta cuestión y en sus consecuencias (distribución de la renta o de los beneficios) la New Left es partidaria de un sistema de propiedad pública. Lindbeck por su parte, afirma que la mayor causa de la desigualdad en la distribución de la renta es consecuencia de la desigualdad en la distribución del «capital humano». Pero no traza el nexo exacto entre los dos aspectos, olvidando el hecho de que, según algunos, forman un sistema cerrado con *feedback* positivo (cualquier diferencia en distribución de la renta tiende a aumentarse automáticamente, a través de la llamada formación de capital humano; en este sentido es interesante ver las conclusiones de historiadores tan poco izquierdistas como pueda ser Kolko con respecto a USA).

4) Incentivos materiales o beneficios, como medio de asignar recursos. En general, la New Left es contraria a todo tipo de beneficio y de acuerdo con las ideas anteriores, la asignación de recursos debería hacerse según criterios sociales globales. Para Lindbeck en cambio, el beneficio es el único medio útil para ello, y esto, en cierta manera, está corroborado por las prácticas recientes de algunos países llamados socialistas. Quizá sea necesario preguntarnos, con P. Naville, hasta qué punto el abandono de la teoría del valor supone una aceptación de la asignación óptima de recursos de Pareto (y en caso afirmativo, dudar de la validez de las afirmaciones

de Lange que al igual que Kantorovich, usa a Pareto para defenderse de von Mises).

5) Cooperación-competencia. En este caso, Lindbeck, como todos los economistas ortodoxos, considera la competencia como el mejor sistema de elección. Por el contrario la New Left, cree que la competencia es una pérdida de energías, y que debería ser sustituida por la cooperación y el trabajo en equipo. Un cambio reciente de campo, que hacía énfasis en este aspecto, fue el efectuado por Gurley en un trabajo sobre la economía china. De todas maneras, la cooperación es observada por la New Left como un método mejor en un sistema nuevo, no en el actual, cuyas bases últimas son el individualismo y la competencia.

6) Significado de la palabra desarrollo. Al analizar dicho significado, en el que él cree deben tenerse en cuenta factores extra-económicos, Lindbeck llega a la conclusión de que USA tiene las características de un país subdesarrollado (p. 86).^{*} Debe tenerse en cuenta que su redefinición de desarrollo incluye los defectos apuntados por la New Left a la Teoría Económica Ortodoxa. He aquí, pues, un punto de contacto, al menos superficial.

A pesar de todo, en una síntesis final que constituye la tercera parte, el modelo sueco es presentado como el óptimo, frente a varias posibilidades (igual hace Samuelson en el prólogo). Cabría entonces preguntar ¿tan diferente es el modelo sueco del americano?, ¿no será el «país subdesarrollado» de Lindbeck igual al «país capitalista» de la New Left?

En conclusión, el libro no llena ningún vacío, sino más bien amplía el existente entre dos teorías distintas. Difícilmente puede arrojar luz sobre problemas económicos actuales y, en todo caso, puede leerse como un conjunto de observaciones hechas por un economista sobre su función y su campo de estudio. Y, sin embargo, para este último fin, existen varios trabajos de mayor profundidad.

LUIS ARGEMÍ

* P. 126 de la traducción.

Economía e ideología, RONALD L. MEEK.
Ed. Ariel. Esplugues, 1972. 350 pp.

Si a veces se afirma que no todos los libros que se publican lo merecen realmente, más escasos aún son aquellos que, no sólo tienen verdadero interés, sino que realizan sus aportaciones a varios niveles simultáneamente. Por ello es destacable la aparición de una obra como la del profesor Meek que, además de la lectura sugerida por su autor en el prólogo centrando la atención en la relación entre economía e ideología, permite por lo menos dos lecturas adicionales, una de ellas atendiendo a sus aportaciones específicas a diversos problemas de la historia del pensamiento económico y la otra analizando las reflexiones que acerca de la metodología de esta rama de la ciencia se reparten por todo el libro.

El volumen está compuesto por doce ensayos publicados por su autor en forma de artículos entre los años 1950 y 1962 algunos de los cuales aparecen con ligeros retoques y otros con modificaciones sustanciales.

Así, el primero de la parte dedicada a la economía clásica estudia la obra de sir James Steuart e incluye un análisis de lo que el autor denomina la «propensión a rehabilitar» como característica de la economía moderna criticando acertadamente la tendencia que suele utilizar las rehabilitaciones «como base de una reinterpretación completa de la historia del pensamiento económico» (p. 27) en la medida en que hacen abstracción del contexto histórico en que se desarrolló el precedente correspondiente. Esto le lleva a plantearse el grado de manipulación presente en estas reinterpretaciones que a menudo intentan demostrar que la teoría de moda es la legítima continuadora de la mejor tradición, oscurecida durante algunos períodos por rodeos que al fin deben ser abandonados. Llegados aquí, nos encontramos ya sobre el problema que sirve de nexo de unión de todo el volumen: las interrelaciones entre economía e ideología. En los restantes trabajos de esta parte los distintos planos son también visibles aunque a veces con menos claridad. El segundo analiza la teoría del beneficio de Adam

Smith y a partir de ello resalta la necesidad de que el análisis económico acentúe los rasgos que en la realidad son aún únicamente tendencias y de los que la época no es todavía consciente aduciendo la ejemplaridad de Smith en esta labor. En «La aportación escocesa a la sociología marxista» se estudia un importante precedente de la concepción materialista de la historia y en unas páginas realmente curiosas, da cuenta de las dificultades que debieron afrontar varios profesores de la Universidad de Glasgow a consecuencia de las ideas que profesaban y de su postura coherente con ellas, de las que es claro ejemplo la carta anónima aparecida en periódico de Glasgow en 1793, un fragmento de la cual reproduce. Los dos restantes artículos de esta parte se ocupan de la decadencia de la economía ricardiana en Inglaterra y de la teoría del interés de Joplin como precedente del análisis keynesiano dedicándose aquí el autor a efectuar una rehabilitación pero enmarcándola en las condiciones de la época y esbozando asimismo un estudio de las razones que hicieron que el enfoque de Joplin no prosperara.

La segunda parte se dedica al análisis de la obra de Marx en sus aspectos más significativos y polémicos, pero de los cuatro artículos, los dedicados a la ley de la pauperización a la de «la caída tendencial de la tasa de beneficio» y al problema de la transformación de valores en precios no aportan en realidad nada nuevo. El autor se limita a aceptar que las leyes mencionadas no parecen cumplirse y a repetir que, en cualquier caso, lo importante no es su aplicabilidad actual, sino el trasfondo histórico de la argumentación. En cuanto al problema de la transformación, tras exponer las distintas soluciones propuestas por el propio Marx, Bortkiewicz y Winternitz, arriesga una versión propia tras lo cual insiste en que este tipo de soluciones «no colma más que una parte de la laguna presente en el análisis marxiano. Para rellenar el resto hay que acudir a la historia y a la metodología económica, no a la matemática» (p. 235). Esta perspectiva es lo más importante de estos tres ensayos pero no alcanza el carácter de aportación fundamental. Por el

contrario, el primer artículo de esta parte titulado «El método económico de Karl Marx» es un texto importante y muy polémico. Tras una exposición del proceso general de construcción de modelos teóricos, el autor aplica su esquema al modelo de Marx, calificando al método de éste de «lógico-histórico» (p. 146). En este contexto se enfrenta al discutido carácter de la «producción simple de mercancías» a la que equipara al postulado smithiano de una sociedad «temprana y ruda» de cazadores de gamos y castores, decidiéndose por una interpretación de carácter lógico: «Ni en el caso de Marx ni en el de Smith se supone que la sociedad pre-capitalista postulada sea una representación precisa de la realidad histórica, salvo en el más amplio sentido de la palabra... La noción fue claramente parte de un aparato analítico muy complicado y muy potente para su época» (p. 148). Analiza posteriormente la teoría del valor de Marx concluyendo que «toda crítica de la teoría basada en la idea de que se trata de una supersimplificación grosera y primitiva se basa en una incomprensión total de Marx. Yo diría que la única crítica realmente válida que se puede hacer de la teoría marxiana del valor es precisamente del tipo contrario, a saber, que es una teoría innecesariamente complicada y refinada para los fines corrientes hoy día» (pp. 158-159). Ésta es, sin duda, la parte más acertada del artículo, especialmente en la medida en que plantea abiertamente el papel de la teoría del valor en la obra de Marx y en el cuerpo general del análisis económico actual, aunque las conclusiones que deduce son muy objetables, pues indica que el objetivo de Marx era «reafirmar la unidad esencial entre la economía y las demás ciencias sociales» (p. 159). Esto es obviamente inexacto debido a que, aunque Marx creía efectivamente que tal unidad era necesaria y en su obra científica trabajó por ella, su objetivo era «investigar el régimen capitalista de producción y las relaciones de producción y circulación que a él corresponden» (*El Capital*. Prólogo a la primera edición).

Otro punto básico en este ensayo son las conclusiones que el profesor Meek establece, relativas a la necesidad de «introdu-

cir algunas ideas marxianas básicas en la teoría económica ortodoxa» (p. 167). El autor nos recuerda que un proceso de este tipo ha ocurrido en los últimos años, citando a Sraffa, Kalecki y la señora Robinson como agentes conscientes de este proceso y a Harrod y Richardson como agentes no conscientes de ello, planteando como campos en que sería provechosa la infiltración, los de la teoría del monopolio, la teoría de los salarios y la teoría del beneficio.

Esta recomendación es evidentemente confusa puesto que no parece que ninguno de los ejemplos aducidos por el profesor Meek sea el resultado de introducir ideas marxianas en la teoría económica ortodoxa con la única posible excepción de algunas de las aportaciones de Kalecki. Y cuando en realidad se han efectuado integraciones del tipo de la propuesta, los resultados no parecen haber sido muy brillantes a juzgar por el hecho de que la mayoría de ellas han sido vapuleadas por tirios y troyanos. Evidentemente, la tarea que resulta necesaria es de mayor alcance y algunos de los ejemplos anteriormente aducidos pueden considerarse como pasos en tal dirección. Es posible que la frase antes citada sea únicamente una expresión desafortunada y desde luego es mucho más acertada la conclusión del artículo al señalar respecto a Marx: «No podemos limitarnos a reproducir sencillamente sus resultados: los textos 'oficiales' de economía política marxista resultan más antediluvianos a cada año que pasa. Pero podemos experimentar con el método económico general de Marx. Una visión y un método que produjeron resultados tan interesantes cuando se aplicaron al capitalismo de los días de Marx son seguramente capaces de producir por lo menos algunos resultados útiles si los aplicamos al capitalismo de nuestros días, que no es en el fondo tan diferente» (p. 171).

La última parte se abre con una revisión de la obra de Piero Sraffa «Producción de mercancías por medio de mercancías» en la que se señala el nexo de unión de ésta con el análisis clásico y el de Marx. En general, se trata de una interpretación correcta y quizá lo más digno de resaltar sea la prontitud con que el profesor Meek

notó la importancia de esta obra. El segundo artículo de esta parte es una reinterpretación del papel jugado por la *Teoría General* de Keynes y el tercero y el último que da nombre al volumen, merece un análisis detallado. Se trata de una reflexión sobre el papel de la ideología en la ciencia económica que, en lo formal se presenta como una reseña de tres obras de distinto signo pero de indudable importancia: *Historia del análisis económico*, de J. A. Schumpeter, *Filosofía económica*, de J. Robinson y *Economía política*, de Oscar Lange. Con relación al primero se recuerda al lector su conocida delimitación de los conceptos «análisis económico», «economía política» y «pensamiento económico» señalándose que: «Una de las aportaciones más básicas de la *History* —al menos en opinión del mismo Schumpeter— es la demostración de que el desarrollo histórico del ‘análisis económico’... presenta un grado relativamente alto de autonomía respecto de los hechos histórico-sociales» (p. 295). Por lo demás el autor, que en repetidas ocasiones a lo largo del libro ha mostrado un gran respeto por la obra de Schumpeter pero a la vez un profundo desacuerdo con él, realiza una exposición de sus puntos de discrepancia resaltando la que se refiere a la tesis schumpeteriana de que el análisis económico ha estado en gran medida exento de ideología. Al referirse a la visión de la señora Robinson se cita en el libro su afirmación de que la economía «ha sido siempre en parte un vehículo de la ideología dominante y en parte un método de investigación científica» (citado en la página 294). Pero «cuando la señora Robinson pasa de los neoclásicos a Keynes, cambia toda la orientación de su debate» (p. 321) y más adelante añade: «Este cambio de orientación se intensifica incluso cuando la señora Robinson pasa a estudiar las nuevas teorías del desarrollo y el subdesarrollo que tanto predicamento han adquirido después de la segunda guerra mundial. Presenta en general, estas teorías como relativamente exentas de ‘metafísica’ e ‘ideología’: la impresión que nos da la señora Robinson es que a la vista de estos nuevos desarrollos, los ‘economistas ortodoxos’ se han ido ‘arrastran-

do hasta camuflarse tras matorrales de álgebra y han dejado la antorcha de la ideología en manos de los políticos que declaman que las instituciones capitalistas son el bastión de la libertad» (p. 323).

Por otra parte, nos dice el autor, también para Lange una buena parte de la moderna ciencia económica «burguesa» está relativamente exenta de distorsiones ideológicas con lo cual vemos que «El grado de concordancia entre los tres autores cuyas ideas sobre las relaciones entre la ciencia económica y la ideología hemos ido considerando es mucho más elevado de lo que previamente habríamos supuesto» (p. 335) insistiéndose en que una de las razones fundamentales de esta especie de «final de la era de las ideologías» (p. 336) es la aplicación rigurosa de las reglas comunes del razonamiento científico. Pero si esto es perfectamente válido para Schumpeter, y aunque el profesor Meek no lo indique, las razones de Lange y la señora Robinson son otras y se basan fundamentalmente en la división de la economía burguesa en una fase apologética y una fase pragmática. Ahora bien, esta división, aunque resulta muy atractiva, es demasiado esquemática y no se puede aceptar: ambos elementos aparecen en mayor o menor grado en todos los campos. Por ello hay que asentir a la afirmación del profesor Meek cuando, tras casi hacer suyas las tesis anteriores se distancia de ellas y señala: «Pero nada de lo que acabo de decir se ha de entender en el sentido de que la obtención de una ciencia económica exenta de ideología sea tarea fácil, o en el sentido de que quede poco por hacer para conseguirla. Mientras haya en el mundo ideologías políticas rivales habrá necesariamente en mayor o menor medida, ideologías económicas asociadas con ellas» (p. 337). Efectivamente, si miramos alrededor, seguimos viendo combinaciones íntimas de elementos científicos con los claramente ideológicos y es casi seguro que hoy, pasados seis años desde que el profesor Meek hiciera la afirmación anterior, se reafirmaría en ella: la ciencia económica exenta de ideología no se vislumbra por ninguna parte.

Smith, Ricardo, Marx. *Considerazioni sulla storia del pensiero economico*, CLAUDIO NAPOLEONI. Universale Scientifica Boringhieri. Torino, 1970. 216 pp.

Como indica el subtítulo de este libro, se trata de una serie de consideraciones en torno a temas sugeridos por los tres autores que se mencionan en el título, además de una introducción y una referencia a los fisiócratas. En realidad, nos encontramos ante una recopilación de escritos ya publicados en la *Rivista trimestrale*, entre 1964 y 1970, a excepción del ensayo sobre el concepto de alienación en Marx, que se publicó en los *Futuribili*, núms. 13-14, de agosto-septiembre de 1969. Debe añadirse que los textos aquí recopilados contienen modificaciones y añadidos respecto de los originales.

En la Introducción, el autor trata de hacer una exposición sintética de la historia del pensamiento económico, planteándose como primera cuestión la del nacimiento de la ciencia económica, que sitúa en el siglo XVIII, con la aparición de la fisiocracia, la cual proporciona una representación suficientemente acabada del proceso capitalista.

A lo largo de las 22 páginas de esta Introducción, el autor pasa muy someramente revista a aquellos aspectos que juzga más esenciales desde una perspectiva global de la historia de la economía. En los capítulos que seguirán se detendrá en cuestiones más concretas. Esto nos permite adelantar dos características que presenta el libro.

De una parte, por tratarse de una recopilación de trabajos originalmente escritos con independencia el uno del otro, se tiene en algunas ocasiones la impresión de que no acaba de lograrse una cohesión entre las distintas partes y de que se producen algunas repeticiones. Esto es cierto, si bien no creemos que deba considerarse como un defecto en nuestro caso. De otra parte, el tratamiento de los autores no es ni mucho menos exhaustivo, como se desprende inmediatamente de la extensión de la obra. Esta observación, válida para todas las partes del libro, lo es sobre todo para el capítulo dedicado a Marx.

En la perspectiva global que Napoleoni sugiere en la Introducción, se detiene, por lo que a los fisiócratas se refiere, en la noción de excedente y en la aplicación del capitalismo a la agricultura. Cuando habla de Smith, los temas traídos a colación son la teoría del valor y el proceso de acumulación. En Ricardo se hace alusión a la teoría del valor, el contraste entre las clases y la polémica con Malthus acerca de la posibilidad de las crisis. La mención de la crítica de la Economía llevada a cabo por Marx se estructura en la enumeración de tres tareas fundamentales que se le presentan al razonamiento económico: 1) la demostración de la existencia de la explotación en la economía capitalista, mediante la teoría del valor; 2) la demostración del destino de crisis de esta economía, mediante la teoría de la acumulación capitalista; y 3) la demostración de las posibilidades que se adquieren respecto al problema de la acumulación, cuando se superan los límites que suponen la propiedad privada y el mercado.

A fines del siglo XIX se rechazan la categoría central del pensamiento clásico y marxista (la plusvalía) y su visión general del proceso económico. Napoleoni admite el componente ideológico de la aparición del marginalismo. Según esto, el nuevo enfoque de la ciencia económica «rechaza implícitamente la idea de una condición actual explotada o alienada del trabajo y, por tanto, cualquier perspectiva revolucionaria que condicione y explique el desarrollo efectivo del proceso económico; antes admite que la revolución ya se haya actuado plenamente con el advenimiento de la burguesía, a consecuencia del cual se sostiene que la sociedad ha llegado a ser una sociedad de libres» (pp. 19 y 20).

En cuanto a la diferente visión general del proceso económico, ya no se trata de un proceso orientado a la acumulación, sino esencialmente al consumo por parte de unos sujetos que eligen libremente, proceso este último en el que la acumulación es sólo el medio para maximizar el consumo a lo largo del tiempo. Tampoco se tienen clases distintas y contrapuestas por su posición y función en el proceso económico, sino un complejo de sujetos, funcionalmente idénticos, que sólo se diferen-

cian por el tipo de recursos que ofrecen en el mercado.

Napoleoni escribe que «en conclusión, lo que se pierde en este análisis moderno (o, como algunos lo han definido, neoclásico) es el propio objeto de la economía política clásica, esto es, el capitalismo» (pp. 21 y 22).

Se refiere a continuación a las principales direcciones que tomó el replanteamiento crítico de la teoría neoclásica: verificación de la propia teoría respecto a la realidad y verificación de su coherencia formal. En el primer caso hace alusión al concepto de la soberanía del consumidor y a la teoría keynesiana de la ocupación.

En cuanto a la coherencia formal de la economía neoclásica, la crítica se referiría, en última instancia, a la contradicción, presente en todos los modelos de equilibrio económico, «entre la definición del mercado como mercado capitalista y la definición de los sujetos económicos como sujetos autónomos respecto al proceso de acumulación y, por tanto, como sujetos no capitalistas» (p. 28).

En opinión del autor se ha salido de la crisis del pensamiento neoclásico a través de dos líneas principales. La primera de ellas se basa en la adopción de un punto de vista esencialmente empírico y descriptivo. Se elaboran los datos «entre los cuales pueden establecerse relaciones de uniformidad, pero respecto a los cuales se renuncia a la pretensión de establecer relaciones que sean la manifestación de leyes generales» (p. 28). La segunda línea consiste en volver a plantearse, en términos teóricos rigurosos, el concepto clásico de excedente o plusvalía. En este planteamiento se abandona la concepción del proceso económico como un proceso de sentido único, desde los recursos productivos al consumo, sustituyéndola por la del «proceso económico como proceso circular, dentro del cual el consumo representa solamente un aspecto y un momento del propio proceso productivo» (p. 29). En este terreno, sin duda, Sraffa merece la mención más destacada.

Después de este primer capítulo de introducción, el autor presenta un capítulo dedicado a la fisiocracia, con una extensión de 18 páginas. Comienza llamando

la atención sobre el hecho de que «el objeto de la investigación de los fisiócratas lo constituye el sistema económico en su conjunto, considerado unitariamente como un organismo regido por leyes necesarias y, por lo mismo, científicamente evidenciables» (p. 31). Las partes sustanciales de este segundo capítulo tratan del excedente y del *Tableau économique*. En cuanto al primero (*produit net*) se examinan tres cuestiones: su evidenciación, su origen y su atribución.

Es en el capítulo 3, dedicado a Adam Smith, cuando se entra propiamente en el tema anunciado por el título del libro. A lo largo de 47 páginas se pasa revista y se reflexiona sobre todos los puntos esenciales del pensamiento smithiano. Destacaremos aquí que se tiene en cuenta la posible influencia de los fisiócratas, tan discutible como se quiera, y todo el proceso de gestación de la obra de Smith, desde la *Teoría de los sentimientos morales* (1759) y las *Lectures* (1763) hasta la *Riqueza de las Naciones* (1776), dedicando un notable espacio al tratamiento de los aspectos de filosofía política y social y a la influencia de autores como Hobbes, Locke y Hume.

A continuación se pasa a un resumen, a nuestro modo de ver muy bien logrado, de los dos primeros libros de la *Riqueza*, al que sigue una alusión a los dos últimos. Creemos que hay que darle la razón a Napoleoni cuando concluye que «si se reflexiona sobre el pensamiento smithiano en su conjunto, no es fácil sustraerse a la impresión de que ningún problema, en sustancia, ha sido resuelto por él de modo satisfactorio» (p. 94). Ni el del valor, ni el de la determinación conceptual de la renta nacional, ni el del mecanismo del desarrollo capitalista, ni el de la disminución del tipo de beneficio, ni el de la naturaleza de la renta, ni el del fundamento del liberalismo económico. Pero tiene el mérito de haber integrado en su libro casi todos los problemas que contemplará la reflexión científica en los economistas que le seguirán.

El capítulo 4 trata de Ricardo, a lo largo de 45 páginas. Después de recordar que este autor tiene más claro que Smith el carácter capitalista de la economía, Na-

poleoni escribe que «el aspecto del proceso productivo que Ricardo considera máximamente relevante es precisamente la determinación del valor y de la evolución del tipo de beneficio, sobre todo en sus relaciones con el tipo de salario» (página 98).

El tipo de beneficio representa la magnitud económica fundamental en una economía capitalista, porque de dicho tipo depende la evolución del proceso y su destino histórico. Ricardo afronta esta cuestión en dos fases: la primera está representada por su *Ensayo sobre la influencia del reducido precio de los cereales sobre las utilidades del capital* (1815) y la segunda por los *Principios de Economía Política* (1817).

Se pasa revista a todos los aspectos relevantes de la temática que Ricardo examinó en los *Principios*, en unas páginas que creemos atinadas y sugerentes.

Con lo que llevamos dicho hasta aquí se advertirá que Napoleoni ha prestado atención a los principales aspectos de la obra de los fisiócratas, de Smith y de Ricardo. En cambio, por lo que respecta al último capítulo del libro, titulado «Problemas de interpretación del marxismo», los temas cubiertos son solamente una parte de todos los posibles, a pesar de que la extensión del capítulo (74 páginas) es, con mucho, la mayor de todas.

Incluso dentro de este capítulo se reúnen materiales diversos: una primera parte, sobre el concepto de alienación (29 pp.); una segunda, sobre el concepto de capital (30 pp.); una tercera, sobre la «cuestión de las máquinas» (11 pp.); y una cuarta, sobre tipo de beneficio y cantidad de trabajo (4 pp.).

El artículo sobre el concepto de alienación se desarrolla a un nivel más bien filosófico, en un sentido amplio de esta palabra, planteando las relaciones entre alienación y explotación. No faltan, sin embargo, las consideraciones que llevan el tema al ámbito más estrictamente económico, como son las que se hacen en torno a conceptos tales como acumulación, productividad o consumo improductivo.

En el trabajo sobre el concepto de capital se examina cuál ha sido éste en las diferentes definiciones que del capital se

han dado. La argumentación de Napoleoni parte de una división que él cree poder realizar, a grandes rasgos, en dos grupos. Uno de ellos estaría integrado por las definiciones que se han dado en el contexto de los economistas clásicos, neoclásicos y modernos, y el otro por los marxistas. Mientras que para los primeros el capital sería una categoría económica permanente, para los segundos sería la categoría fundamental de una formación económica particular e históricamente determinada.

Los dos últimos artículos son mucho más breves, en particular el último de ellos, que cierra el libro y que se reduce a unas consideraciones a partir de una recensión de Meek al libro de Sraffa, *Producción de mercancías por medio de mercancías*.

Sólo resta hacer alusión a las lecturas sugeridas por el autor y que, a nuestro entender, están correctamente seleccionadas. En primer lugar se hace mención de las obras originales de los autores estudiados. Ello nos da pie a expresar la opinión de que la lectura de este conjunto de artículos solamente tendrá sentido después de haber leído las obras originales, por lo menos.

Lo cual nos lleva a pronunciarnos seguidamente sobre la utilidad de la obra que estamos comentando. Sin duda que, aparte del público interesado, será útil a los estudiantes de la materia. Pero lo será en la medida en que se tenga en cuenta la observación relativa a la lectura de los textos originales.

La bibliografía adicional recoge, en lo que respecta a Marx, dos títulos de Colletti, uno de Bedeschi, la obra de Mandel, *La formación del pensamiento económico de Karl Marx*, y la conocida obra de Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*. Se citan igualmente el libro de Meek, *Economía e ideología* y las historias del pensamiento, bien conocidas entre nosotros, de Schumpeter, Blaug, Roll y Denis.

En conjunto, el nivel de estos artículos nos parece aceptable, con partes muy logradas. Si tuviéramos que expresar nuestra valoración con una sola palabra, diríamos que ésta es positiva.

JORGE PASCUAL

Economic Dimensions in Education, MARTIN O'DONOGHUE. Gill and Macmillan, Dublín, 1971. 223 pp.

«*Economic Dimensions in Education*» es un libro introductorio a los temas de la economía de la educación. Publicado en 1971 por Gill and Macmillan, su autor O'Donoghue, Fellow del Trinity College de Dublín, nos explica que su interés en el tema empezó en 1962 cuando participó como miembro de un equipo encargado del estudio del sistema educativo irlandés.

Según leemos en el Prefacio, el propósito del libro es brindar una exposición del enfoque económico a los temas educativos dirigido a un amplio grupo de gente de forma que requiera el mínimo coste en términos de tiempo y esfuerzo. Finalizada la lectura podemos decir que el objetivo ha sido logrado si bien a costa de algunas limitaciones que iremos viendo a medida que comentemos los capítulos que lo componen.

El primer capítulo se titula «El enfoque económico de la educación». En él, explica el interés creciente por los aspectos económicos de la educación debido al general reconocimiento de que puede tener una influencia significativa sobre el empleo y el ingreso y que por tanto afecta a la distribución de la renta y de la riqueza de la sociedad. También, el énfasis de la posguerra sobre el crecimiento y desarrollo económico han hecho que se reconozca que la educación tiene un papel importante como proveedor de personal calificado para una economía. Más que las razones del actual interés por el tema, considera de mayor importancia averiguar las razones del descuido por parte de los economistas de las primeras décadas del siglo. Sin embargo, éste es un punto que solamente lo enuncia sin detallar nada más. Vaizey en su libro «Educación y Economía» dedica un capítulo a «lo que han dicho los grandes economistas acerca de la educación» analizando las posturas de Adam Smith, Marshall, David Hume, Ricardo, Malthus y Marx e inicia su exposición con la frase siguiente: «Todos los grandes economistas a partir de Adam Smith se han interesado por la educación».

Si bien es cierto que pueden encontrarse referencias de estos autores sobre educación, no hay que olvidar que los aspectos de la inversión en educación fueron completamente descuidados por los economistas del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Blaug en «*An Introduction to the economics of Education*» (p. 2) señala que A. Smith en «*La riqueza de las naciones*» expresó ya la idea básica —que un hombre educado es como una máquina cara— y, sin embargo, las implicaciones económicas de ello no se han entendido hasta muy recientemente.

A continuación, pasa revista a los factores que favorecen la intervención del sector público en la educación. Los divide en factores económicos y no económicos. Entre los primeros incluye la presencia de efectos externos y la influencia sobre la distribución. Sobre este particular añade que si pudiera demostrarse que la educación es un factor significativo en la causa de las diferencias de renta, se intentarían políticas que favorecieran las oportunidades educativas como parte de las soluciones dinámicas a largo plazo para los problemas de distribución. Las razones no económicas que motivan la intervención del sector público, cree que históricamente han tenido más peso que los factores puramente económicos; se refiere a la opinión generalizada que considera a la educación como un bien en sí mismo y a la introducción en la mayoría de los países de la educación obligatoria.

La demanda de educación es el tema del segundo capítulo, donde estudia cuestiones generales como el gasto en educación, la evolución de estos gastos y los factores que influyen en el nivel de demanda.

Basándose en un trabajo de Edding donde se analizan los gastos en educación en proporción a la renta nacional, referentes a 23 países, señala que muestran que la educación ha ido creciendo en importancia relativa y que utiliza una fracción significativa de los recursos en la mayoría de los países. No obstante, dice, estas medidas son útiles como punto de partida ya que lo verdaderamente interesante es observar las tendencias del gasto y los factores que lo influyen.

A efectos analíticos seguirá el esquema

utilizado normalmente que clasifica en tres grupos los factores que afectan la demanda; a saber: efectos renta, precio y gustos y preferencias de los consumidores.

Al explicar el análisis de la elasticidad de la demanda respecto a la renta comenta el estudio de Blot y Debeauvais que define como el más completo estudio de coste transversal para la educación. Respecto al comportamiento de los precios y su influencia sobre la demanda insiste en las especiales dificultades que surgen para el caso de la educación ya que gran parte de la actividad educativa se provee gratuitamente por el gobierno u otros organismos. Problema que no es privativo de la educación, sino común a cualquier bien o servicio que se provea libre de carga.

Debido a ésta y a otras dificultades se une a la opinión generalizada de que el análisis de las relaciones de los precios no puede aplicarse a la esfera de la educación.

La tercera influencia que estudia es la de los gustos y preferencias de los consumidores que al igual que en el análisis económico explican lo que no puede atribuirse a los cambios en los precios y renta. Por medio de los estudios de Morgan y Cohen y el Informe Robbins que analiza, explica cómo la demanda de educación está influenciada por varios factores socio-económicos.

El capítulo tercero titulado «La educación como inversión personal» se centra en los beneficios económicos que el individuo puede obtener de la educación; a la que considera desde un principio inversión y no consumo. El autor evita una exposición de las distintas corrientes que sería de bastante interés, ya que llegar a una decisión o cuando menos analizarlas, presupondría un enfoque determinado del tema. En cualquier caso, salvada esta omisión con lecturas apropiadas, puede continuarse el capítulo en donde se explica la diferencia entre costes directos e indirectos y se dan razones para la inclusión de estos últimos. O'Donoghue considera que estos costes deben tenerse en cuenta en las estimaciones de los costes totales frente a la opinión de Vaizey que no lo considera oportuno.

La identificación y medida de los benefi-

cios lleva a problemas similares a los de los costes, es decir, la distinción entre beneficios económicos y no económicos. Señala que varios autores atribuyen a la educación efectos indirectos aparte de los monetarios. Considera apropiada la clasificación de Weisbrod y la analiza.

Para el estudio de la tasa de rendimiento de la educación se basa en estudios empíricos realizados en Estados Unidos e Inglaterra. De entre ellos escoge el de Becker para analizarlo en detalle. Un extracto de este trabajo es el artículo publicado en el volumen I de los Readings editados por Blaug y traducido por Tecnos, titulado: «Investment in On-the-job-training» y se considera el estudio más serio realizado sobre el tema. Llega a la conclusión, de que la información obtenida es valiosa pero no suficiente, pero justifican el seguir explorando los aspectos económicos de las actividades educativas.

En el siguiente capítulo estudia la educación como inversión social. No nos detendremos en su explicación ya que utiliza un esquema similar al del capítulo anterior. El objetivo aquí es estudiar el cálculo de las tasas de rendimiento social. Una vez establecidas las aclaraciones oportunas que diferencian el estudio del nivel individual y social pasa a una discusión general de los componentes de los costes y beneficios y describe algunos de los estudios empíricos realizados.

El capítulo quinto se titula «Educación y Desarrollo Económico» y en él analiza el papel de la investigación y el desarrollo especificando que la influencia de estas actividades no está muy determinada ya que países que gastan grandes proporciones de su Renta Nacional como Estados Unidos e Inglaterra tienen tasas de crecimiento menores que otros países como Japón, Alemania o Francia. Señala la importancia de medir la contribución que los cambios en la calidad de trabajo pueden tener sobre el nivel de producción y comenta detalladamente el trabajo de Denison: «The Sources of Economic Growth in the United States». Sobre esta cuestión es interesante completar la información con el capítulo 3 del libro de Blaug «An introduction to the Economics of Education» donde se analizan diversos tra-

bajos sobre el tema incluido el de Denison.

O'Donoghue cierra su exposición sobre este particular señalando que la contribución de la educación al crecimiento económico no es algo que pueda identificarse y medirse claramente, aunque el papel de la educación no debe ignorarse.

El enfoque de la mano de obra, otro de los temas básicos en la economía de la educación, lo desarrolla en el capítulo sexto. Pasa revista a los puntos siguientes: Objetivo y finalidad, etapas (basadas en la teoría de Parnes) y métodos. Para mostrar la diversidad de criterios sobre estas técnicas, cita opiniones de varios autores sacadas de *International Labour Review*. Es interesante conocer lo expresado por Vaizey, Debauvais, Pankert y Hollister. La opinión del autor es que, si bien pueden esperarse algunas mejoras en el campo de las proyecciones de mano de obra, sería irreal asumir que algún procedimiento de proyección pueda desarrollarse de forma que prediga exactamente el curso de los acontecimientos futuros.

El capítulo siete, trata de la eficiencia en la provisión de educación. El autor, después de señalar los tópicos que suelen estudiarse y de referirse a trabajos realizados, expone que la casi total ignorancia de los aspectos de la eficiencia en la educación, impide sacar conclusiones firmes, sin embargo, considera muy improbable que los sistemas educativos existentes sean «eficientes» ya que sería por suerte y no por un planteamiento. Esta sospecha se ve fortalecida por los datos que se han obtenido en estudios realizados.

Por ello cree que en los próximos años estas cuestiones recibirán una atención creciente debido a la importancia del sector educativo en muchos países y a los elevados gastos que lleva consigo.

Migración y educación es el título del capítulo siguiente. Al comienzo, advierte el significado práctico y de ahí las implicaciones políticas a las que lleva el tema y en consecuencia la necesidad de tratarlo con sumo cuidado para evitar políticas equivocadas resultado de un análisis simplificado.

Como en los anteriores capítulos, comenta algunos estudios para ilustrar las dimensiones de la migración contemporá-

nea y también trata las consecuencias económicas generales que resultan de la migración del personal altamente calificado. Para ello se basa en los trabajos de Peston y Goode.

Cierra el capítulo con la esperanza de que en un futuro exista un mayor número de trabajos teóricos y empíricos que permitan llegar a conclusiones más efectivas.

En el noveno capítulo, titulado la financiación de la educación, expone los distintos métodos de financiación y explica que la elección de ellos dependerá del objetivo que se desee conseguir. Es interesante la descripción de los argumentos a favor y en contra de la financiación por medio de préstamos.

La opinión de O'Donoghue es que los medios de financiación en sus diversas formas, influyen en el volumen y composición de la actividad educativa. En algunos casos, sus efectos serán pequeños y en otros sustanciales pero muy raramente se dará el caso de que sean neutros. Por tanto, un examen de las consecuencias de la financiación es muy útil para estudiar las complejas interacciones que pueden existir entre fines y medios.

El último capítulo es de tipo general. Sitúa a la economía entre otras ciencias que han apuntado contribuciones valiosas como la psicología, sociología, bioquímica e ingeniería y supone que la mayor labor primordial de la economía consistirá, no tanto en proveer respuestas, como en la identificación de las cuestiones más importantes.

Se trata, pues, de una recopilación clara y ordenada de los temas más importantes de la economía de la educación, y por ello es un libro muy útil tanto a nivel informativo, para aquellos que les interese tener una idea del tema, como para el que quiera profundizar más ya que, es una introducción muy correcta y aporta al lector una serie de conocimientos que les serán de gran ayuda para continuar con otros textos más completos.

Lo que sí se echa a faltar en su exposición es el sentido crítico del autor pues se ha limitado a reflejar las opiniones más comunes sin aportar realmente nada nuevo. Una muestra de ello son los estudios

empíricos que analiza, que en la casi totalidad de los casos son trabajos en los que los resultados que ofrecen le ayudan a la exposición de su idea que por otra parte es la más aceptada. A pesar de ello y de que quedan algunas facetas por tratar el planteamiento del libro es eficaz, cumple una finalidad introductoria y, por tanto, su lectura no sólo es conveniente sino beneficiosa.

HELENA RAMOS LOSADA

La economía de la competencia imperfecta, JOAN ROBINSON. 2.^a Edición. Ed. Martínez Roca. Barcelona, 1973, 413 pp.

A los cuarenta años de la aparición de la primera edición de esta obra y cuatro años después de publicarse la segunda, acaba de publicarse la traducción castellana de esta segunda edición, traducción realmente necesaria puesto que la de la primera (Aguilar, 1946) se hallaba agotada desde hacía varios años.

El propósito de esta nota no es analizar en profundidad el contenido del libro (tarea efectuada ya en tan dilatado período por comentaristas más idóneos) sino, simplemente, dar noticia de su aparición entre nosotros y efectuar alguna glosa marginal al Prefacio a la segunda edición en el cual la señora Robinson expone sus actuales puntos de vista sobre el ambiente intelectual en que se escribió la obra, las intenciones que entonces perseguía y el impacto alcanzado durante estas cuatro décadas.

Pero, posiblemente podríamos decir que, así como no se juzga a un individuo por la idea que él tenga de sí mismo, tampoco se puede juzgar un libro por la opinión que su autor tenga sobre él, y por ello, aunque el nuevo prefacio es en algunos puntos esclarecedor, en otros, muestra no las intenciones de 1933 sino simplemente las opiniones de 1969.

En efecto, tras recordar el análisis marshalliano de la competencia, la rigurosa formulación lógica que le proporcionó Pigou y la contradicción existente entre este análisis y la profunda crisis económica de

aquellos años, afirma que su tarea consistió en aplicar algunos instrumentos elaborados entonces en Cambridge (curva de demanda decreciente para la empresa individual, ingreso marginal, elasticidad de sustitución...) a todo el sistema de Pigou. Tras un sincero análisis de las imperfecciones del trabajo realizado y una exposición de los puntos de contacto con los análisis de Keynes y Kalecki la autora llega a unas conclusiones claramente pesimistas: «Puesto que este libro ha sido utilizado durante mucho tiempo como texto para estudiantes, algunos de sus puntos débiles han quedado como congelados dentro de la enseñanza ortodoxa, pero sus puntos fuertes han tenido muy poca influencia, al menos eso creo yo. Los puntos fuertes son negativos. Deberían haber barrido un buen montón de basura. Desde luego, es imposible demostrar nada sobre la naturaleza de la realidad con un razonamiento puramente apriorístico, pero sus análisis abren algunas líneas de pensamiento que siguen siendo importantes y siguen siendo ignoradas» (p. 18) y más adelante añade: «Pero todo esto no tuvo ninguna repercusión. La competencia perfecta, la ley de la oferta y la demanda, la soberanía del consumidor y los productos marginales siguen siendo los reyes de la enseñanza ortodoxa. Esperemos que, después de cuarenta años, una nueva generación de estudiantes encuentre en este libro lo que yo quise decir» (p. 19).

Si estas afirmaciones son exactas, el libro debería verse como un intento de revolucionar la ciencia económica y el resultado como un fracaso rotundo. Y, sin embargo, se puede afirmar que tal interpretación es inexacta a los dos niveles. En cuanto al carácter de la obra no es preciso adoptar una actitud tan drástica como la adoptada en 1949 por Stigler en *Five Lectures on Economic Problems* cuando escribía: «No necesito decir gran cosa sobre la obra de la señora Robinson. Releyéndola en esta fecha distante, es completamente claro que su mensaje no era revolucionario en ningún sentido, aunque su lenguaje era, en ocasiones, rebelde... Su libro no marca ningún punto de ruptura con la tradición de la economía neoclásica; realmente creo que contiene una

aceptación demasiado acrítica del contenido sustantivo de la ortodoxia» (p. 12).

La primera parte de esta crítica da posiblemente en el blanco, pero la segunda es, sin duda, demasiado dura, y más todavía viniendo de quien viene. Por ello es preciso colocar la obra en su contexto histórico, y al hacerlo así no es difícil hallar el lugar exacto que le corresponde. En el Cambridge de finales de la década de los 20, agitado por las polémicas cada vez más agudas sobre la herencia marshalliana, y especialmente después del artículo de Sraffa «Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia», parece claro el papel objetivo que el libro debía cumplir: se trataba de emprender la restauración a fondo del edificio en peligro de hundimiento, o para decirlo en los términos de Napoleoni en «Sulla teoria della produzione come processo circolare» (*Giornale degli economisti*, enero-febrero 1961), de recoger los pedazos del roto jarrón de la teoría económica para pegarlos de nuevo. Esto explica también el carácter de obra colectiva que se respira en todo el libro y queda explícito en el prólogo puesto que una tarea de tal envergadura no podía ser en modo alguno individual.

Por lo que se refiere a los resultados, hoy resulta evidente que el edificio reconstruido ya no volvió a ser el mismo de antes, y por tanto, la segunda conclusión de la señora Robinson tampoco puede aceptarse. Contra su opinión, hay que afirmar que todos los desarrollos de aquel período tuvieron sus repercusiones, y el hecho de que la competencia perfecta, la ley de la oferta y la demanda, la soberanía del consumidor y los productos marginales sigan siendo los reyes de la enseñanza ortodoxa no altera nada. En realidad, se fueron incorporando cada vez más excepciones al modelo neoclásico, y a la ortodoxia no se le puede pedir más. Y si observamos también la heterodoxia, veremos que ésta no ha dejado de robustecerse desde entonces.

La conclusión general pues, no puede ser tan pesimista como pretende la señora Robinson y todo hace pensar que su decepción actual se debe simplemente a que su propia posición ha variado, entre 1933 y 1969, a más velocidad de lo que

lo ha hecho lo que ella denomina «ortodoxia».

Finalmente cabe señalar que la traducción castellana a que nos referimos, contiene numerosos errores e inexactitudes así como algunas notas completamente inútiles (la primera indica que ha traducido «Marginal Revenue» por ingreso marginal) o simplemente curiosas. A esto debe añadirse un gran número de errores de composición que, unidos a lo anterior, dificultan la lectura, llegando en algunos pasajes, a hacerla casi imposible.

MANUEL PEÑALVER

Balanza de Pagos y tipo de cambio, E. SCHNEIDER. Aguilar. Madrid, 1972. 281 pp.

Aunque la edición original es de 1968, es tema de actualidad el libro del profesor Schneider, por el fallecimiento del autor, por su reciente traducción al castellano y por su contenido.

Tal como indica el subtítulo en la edición española, la obra que nos ocupa es un manual introductorio a la problemática de las relaciones monetarias internacionales. En este sentido, hay que resaltar que como libro de texto, dirigido, tanto a los alumnos de enseñanza superior de Economía como a los hombres prácticos, sin conocimientos previos de esta materia, cumple perfectamente sus objetivos. En efecto: el lenguaje matemático se ha reducido al mínimo imprescindible y las representaciones gráficas, necesarias en este campo, son tan sencillas que no supondrán dificultad alguna de comprensión para el futuro lector. Ahora bien, dada la naturaleza del tema se necesitan ciertos rudimentos de la Teoría Económica, tales como creación y destrucción de dinero o las condiciones de equilibrio de una economía, entre otras.

En este orden de consideraciones, la «Balanza de Pagos y tipo de cambio» no desmerece, en cuanto claridad expositiva y virtudes pedagógicas, a los anteriores libros del mismo autor ya conocidos. Sin embargo, ello mismo impone una limita-

ción al ámbito del texto debido al hecho de que no aportando nada nuevo al campo del Comercio Internacional debe competir entonces con otros manuales convencionales ya existentes. Y es a la luz de dicha comparación cuando se manifestarán las ventajas e inconvenientes de la nueva obra del profesor Schneider sobre las ya existentes.

El contenido del libro se evidencia al analizar el índice de materias. Hay cuatro capítulos: I. Las transacciones económicas y su financiación (los pagos internacionales). II. La balanza estadística de pagos. III. La balanza de pagos como mercado (el mercado de divisas). IV. Desequilibrio y ajuste de la balanza de pagos, siendo la parte sustancial los dos últimos capítulos.

Así como en los dos primeros su tratamiento es análogo al efectuado por Vanek, por citar un excelente manual, por ejemplo, el capítulo II, dedicado a la balanza estadística de pagos, efectúa la construcción, estructura y la balanza contable, su significado económico (superávit y déficit), sus relaciones con la contabilidad nacional, y cómo influye la cuantía de los recursos en la oferta monetaria, al hablar del mercado de divisas, cap. III, el tratamiento es diferencial, pues el profesor Schneider hace hincapié en problemas tan actuales como el arbitraje de divisas, al analizar tanto el tipo de cambio «spot» como el «forward» y sus relaciones entre ellos, si bien la especulación, a pesar de su importancia, teoría y práctica, no se refleja adecuadamente ni con la extensión debida (dos páginas).

En el siguiente capítulo, al tratar del ajuste de la Balanza de Pagos, efectúa la distinción entre el ajuste de la misma con tipos de cambio libremente fluctuantes y con tipos de cambio fijos, fijos ajustables y control de cambios, con cuatro apéndices: Teoría de la paridad del poder adquisitivo, sobre la teoría del equilibrio intervaluatorio, papel de los efectos de renta en el ajuste de la balanza de pagos con tipos de cambio fijos y el extracto del Informe Cumliffe.

Con esta distinción se hace patente la intencionalidad del autor de escribir un libro de carácter elemental, si bien con un

considerable grado de seriedad y nivel teórico, pues los razonamientos más difíciles se han expuesto en los apéndices que pueden pasarse por alto sin menoscabo de la argumentación general. De todas formas, por las continuas referencias a su Teoría Económica editada en castellano por Editorial Aguilar, aquel interesado en profundizar en tales cuestiones, dispone de una guía útil para efectuar la conexión entre dichos libros.

Centrando el análisis en el contenido teórico de los dos últimos capítulos y especialmente en el III hay que resaltar, una vez más, su claridad.

En el primer epígrafe, dedicado a estudiar quiénes constituyen los oferentes y demandantes de los mercados de divisas, explícitamente determina que sea quienes sean los que les encargan las divisas (exportadores, importadores, arbitristas y especuladores), los sujetos activos son los bancos que intervienen en el comercio de divisas y correlativamente de agentes especializados en el tráfico de moneda extranjera. Por ello, y dado que algunas operaciones no pasarán por dicho mercado «en el mercado oficial de cambios solamente se negocia el déficit o superávit que los diferentes bancos tienen de las diversas monedas» (p. 71). A continuación, en el segundo epígrafe, analiza la oferta y demanda de divisas, la derivación de la primera a partir de la segunda y la cotización de equilibrio.

Es en este punto donde se le puede efectuar el primer reparo importante debido a que no analiza con detenimiento las condiciones de estabilidad y de las consecuencias que se derivan para un sistema de cambios fluctuantes, limitándose a afirmar que «si la oferta y la demanda reaccionan normalmente... el equilibrio así determinado es, como fácilmente se ve, estable» (p. 75), y aunque posteriormente vuelve a tratarlo (cap. IV) no aporta de nuevo más que dos gráficos para ejemplarizar cuando el equilibrio es estable o inestable. Indudablemente por su importancia, tanto teórica como práctica, sería necesario un tratamiento más extenso, aun relegándolo a Apéndice, de modo análogo al realizado con el Informe Cumliffe, dedi-

cado al funcionamiento de una Economía bajo patrón-oro.

Por último, el resto del epígrafe está dedicado a la descripción de los distintos tipos de cambio posibles, efectuando un análisis gráfico de los mismos francamente excelente. Sin embargo, no efectúa una comparación de las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, tal vez debido a la opinión del autor de que el «patrón-oro... constituye el sistema adecuado en una economía mundial de mercado» (p. 174), lo que no es óbice para analizar las ventajas relativas de un sistema de cambios fluctuantes, para evitar que la conclusión del autor que nos ocupa no sea exclusivamente un artículo de fe, máxime cuando las crisis cada vez más frecuentes del sistema monetario internacional traen como consecuencia que los tipos flexibles aparezcan como una solución práctica.

Esta omisión se hace particularmente sensible cuando se observa que un Apéndice está dedicado a la solución de Cournot al problema del equilibrio intervaluatorio, lo cual para un libro introductorio es demasiado elevado y con un «coste de oportunidad», en términos de otras materias más relevantes, tales como esta omisión ya señalada o la poca extensión dada a la especulación, asimismo elevada.

A pesar de todo ello este capítulo es interesante, en particular los epígrafes III y IV, dedicados al arbitraje de divisas y a las relaciones existentes entre el tipo de cambio al contado y a plazo. En ellos se reflejan todos los fundamentos teóricos; el arbitraje de compensación, diferencias de interés, analizando, en el caso de los dos primeros, incluso la situación de que existan tres mercados, estando claramente expuestas la relación existente entre el mercado de divisas instantáneo y a plazo.

El capítulo siguiente está dedicado al ajuste de la balanza de pagos bajo los distintos sistemas de cambio. El tratamiento no matemático es lo que hace que pierda concreción. De hecho, más que una exposición de lo que dice el profesor Schneider, al ser convencional, es conveniente señalar sus limitaciones. En primer lugar el ajuste bajo tipos de cambio

flexibles es el tradicional; consecuencia de una depreciación sobre la oferta y la demanda de bienes que nos determinará la oferta y demanda de divisas, añadiendo posteriormente, los movimientos de capital. Hasta aquí nada que objetar, sin embargo, como mayoritariamente se admite, la mayor ventaja de los tipos libremente fluctuantes, es que permite una Política Monetaria independiente de las consideraciones relativas a la Balanza de Pagos, y que su efectividad es mayor que bajo el sistema opuesto. Pues bien, en el libro se buscará en vano esta segunda afirmación, y en cuanto a la primera es insuficiente de que «los tipos de cambio libremente fluctuantes eliminan el déficit o superávit a través de la depreciación o reprecación automática... bajo tal sistema se pueden establecer políticas financieras independientes de la Balanza de Pagos» (pp. 127-28), pues a continuación en una nota a pie de página afirma «esta argumentación es la única que Haberler en 'Money in the International Economy' considera teóricamente justificable en contra de los tipos de cambio flexibles» cuando en realidad lo que establece Haberler es «si adoptando tipos de cambio flexibles se persuade... a los banqueros centrales... de que no necesitan preocuparse más acerca de las reservas internacionales, se acaba con la última resistencia que queda contra la inflación, y es este argumento el único que es teóricamente...» Así pues, es la inflación lo que Haberler tiene en mente, y por consiguiente no es un inconveniente *per se* la independencia de la Política Monetaria, sino que es precisamente la mayor ventaja de dicho sistema. No admitiendo el profesor Schneider ninguna ventaja y sí el inconveniente de la espiral inflacionista de Triffin, no es extraño que la idea que se deduzca, a la vista de lo escrito, sea que un tipo de cambio libremente fluctuante es inviable, lo cual no es de extrañar dada su opinión anteriormente transcrita de la página 174, o «tampoco es bien vista en el mundo actual la libre fluctuación de los cambios» (p. 193). En cualquier caso, en la bibliografía utilizada por el autor se hace notar la ausencia de Friedman, conocido defensor de los tipos de cambio flexibles,

lo que puede explicar parte de las deficiencias señaladas.

El epígrafe dedicado al ajuste bajo tipos de cambio fijos es convencional, haciendo hincapié en el mecanismo de ajuste clásico, pero no deduciendo de sus costes (renuncia al pleno empleo en el caso de rigideces a la baja de precios y salarios para mantener en equilibrio la balanza de pagos) una crítica al mismo, únicamente se encontrará una tímida aseveración «constituye asimismo un obstáculo (al funcionamiento del patrón-oro) las rigideces de los precios» (p. 154), olvidándose de que si los precios y salarios fueran flexibles existiría poca diferencia entre mantener un tipo de cambio libremente fluctuante o un sistema de cambios fijos.

Por último, en el ajuste bajo tipos de cambio flexibles (el sistema del F.M.I.) su análisis es más bien descriptivo que analítico, explicando los intentos de reformar el sistema surgido de Bretton Woods, pero obviando, una vez más, la solución que preconizan los partidarios de los sistemas de cambio libremente fluctuantes, que resolvería, tanto los problemas de liquidez como los del ajuste. Además, en este epígrafe se echa a faltar los desarrollos teóricos más recientes, que por la fecha de publicación del libro podrían haber tenido cabida en él, como por ejemplo los de Mundell (que también falta por cierto en la bibliografía citada), en cuanto al uso eficiente de la Política Monetaria y la Política Fiscal para lograr el equilibrio tanto interno como externo, dado que la preocupación de los gobiernos a corto plazo es conseguir pleno empleo, estabilidad de precios y equilibrio de la Balanza de Pagos, no estando dispuestos a someterse a las servidumbres de los mecanismos automáticos de ajuste bajo tipos de cambio fijos, pasando entonces a ser el problema del equilibrio de la Balanza de Pagos parte de un concepto más general de la Política Económica.

En resumen, a pesar de las limitaciones expuestas es un buen libro introductorio que podrán leer con provecho todos los interesados en los problemas teóricos que plantean las relaciones económicas internacionales.

ZAHRA LOZANO

A Study in Development. Institutional Aspects of Economic Growth and Social Development, A. VERMEULEN y C. SANDERS. Rotterdam, Rotterdam University Press, 1970. Traducción al inglés por A. Hemingway. XIV+326 pp. Prólogo de J. Tinbergen.

Andreas Vermeulen, un holandés experto en cuestiones sindicales, escribió el manuscrito original de este libro que, a su muerte, completó, corrigió y redujo el también holandés Cornelius Sanders. La obra promete inicialmente ser «un enfoque integrado del desarrollo socioeconómico» (p. 4), luego pasa a centrarse en «el desarrollo de un clima favorable para el crecimiento en los diversos sectores de la economía nacional, empresas, industrias, áreas regionales y todos los canales entre el consumidor y el productor». Pero luego ni siquiera responde a esta pretensión, más que parcialmente. El clima a que alude es, prácticamente, el de una productividad elevada, de cuya consecución (planes, agencias, coordinación internacional, etc.) se ocupa más extensamente. Y los aspectos socioeconómicos del desarrollo de este clima, cuya extensión y complejidad subraya en la p. 4, acaban limitándose sólo a la consecución de una buena organización de las asociaciones de trabajadores y patronos, y a la fijación de metas idóneas para ellas, de cara al desarrollo social y económico, como justifican en las páginas 7-8: la experiencia de las agencias de productividad ha mostrado que hacen falta agencias multinacionales que coordinen e impulsen sus tareas; que el enfoque ha de ser multidisciplinar; que, en consecuencia, hay que coordinar los programas del desarrollo económico y social, y que todos los interesados (empresas, sindicatos, gobiernos, etc.) han de participar en esa tarea común.

En estas declaraciones y justificaciones se puede apreciar ya que el libro está escrito por unos expertos que exponen e intentan justificar sus políticas y programas. No se trata de un estudio expositivo, «objetivo» o «teórico», sino subjetivo, de recomendación, y ordenado (aunque algo remotamente) a la acción. Los autores no esconden sus valoraciones y recomendaciones, ni

se preocupan de explicitar los hechos o justificar las afirmaciones que hacen. En este sentido, las pp. 14 y ss. son particularmente significativas, como expresión de su concepto de «desarrollo social». Ahora bien: esta misma concepción es compatible con diversas políticas y acciones, una de las cuales es la que ellos desarrollan (con escasa concreción). Creemos que, en este sentido, el libro queda muy limitado: como programa a seguir no resulta convincente ni completo, ni siquiera para los que admitan su declaración de principios.

Los capítulos de la primera parte resultan algo pobres en contenido, deslabazados, sin vinculación entre unas cuestiones y otras. En todo caso, recogen numerosos apriorismos que no intentan justificar: tal ocurre en el cap. 2 con su concepción del papel del Estado (que, dicho sea de paso, se refiere sólo a su intervención en los asuntos laborales y económicos, pese a la amplitud que sugiere el título del libro y el del capítulo). Abundan los tratamientos tópicos, poco precisados y no justificados, sobre la burocracia, la planificación, etc. Sus recomendaciones en este sentido son un mero conjunto de recetas bastante conocidas, generales y, por tanto, probablemente poco adecuadas. En cuanto al realismo y factibilidad de este recetario, v. las pp. 38-39 y la relación de los numerosos puntos a que el gobierno debe atender.

Otro tanto cabe decir de sus consideraciones sobre la planificación (pp. 172-173). Partiendo del principio de que ésta es deseable, los autores implican también la necesidad de organizaciones de patronos y obreros y, dada la diversidad de éstas, concluyen en la necesidad de una unificación de las mismas, sin razonar adecuadamente acerca de su conveniencia (política de competencia, concentración de poder económico, etc.), de su viabilidad (¿pueden converger en una sola organización los intereses de numerosos sindicatos dispersos?; ¿estarán dispuestas las empresas de diversas regiones e industrias a unificar sus organizaciones —si las hay— en una común?; ¿será viable y útil un conglomerado tal?) y de la existencia de otras soluciones alternativas. En todo caso, se aprecia en los autores una tendencia a

la concentración forzada de actividades y a un cierto desprecio por la autonomía, pese a su reconocimiento de la democracia como principio directivo del Estado.

También se aprecian en el libro errores de diversa naturaleza, si bien algo marginales. Unos son económicos, como cuando en la p. 31 hace de la menguada riqueza de las naciones latinoamericanas la causa de sus «pocas fuentes de inversión», confundiendo el stock (riqueza) con el cambio en el flujo (renta), que es lo efectivamente relevante en este caso. Otros errores son de interpretación de hechos: por ejemplo, cuando en la p. 76 atribuye la existencia de regímenes militares en países latinoamericanos a la influencia de España y Portugal, y en cambio descuida otras razones mucho más explicativas (y que incluso pueden ser la causa común a todos los fenómenos que ellos contemplan, si es que existe una causa común).

Por otro lado, su intento de dar un programa de actuación general para los diversos países (sobre todo los subdesarrollados) les lleva a generalizaciones improcedentes. Así, en la p. 38 proponen que el pleno empleo sea preferido al desarrollo económico, sin justificar por qué ha de ser así, y si ha de serlo siempre y en todo caso. Dígase otro tanto de cuando, en la misma página, sostienen que es preferible usar una tecnología «intermedia», no la más avanzada, con objeto de evitar el paro: ésta es una postura compartida por muchos autores, pero resulta obvio que una generalización tal, que no atienda a las peculiares condiciones de los países, sus mercados, su disponibilidad de mano de obra, etc., es gratuita. Y también necesitan revisión, o por lo menos matización, sus propuestas de elevar el empleo mediante una política de apoyo a la agricultura (?) y mediante una mayor mecanización (!).

Como obra escrita por expertos en cuestiones laborales, se aprecia un cierto sesgo hacia éstas. El cap. 3 es un buen resumen de las tendencias recientes de los sindicatos, incluyendo una útil descripción de los movimientos sindicales europeos, norteamericanos, de los países comunistas y de los del tercer mundo, sobre todo en su evolución histórica. No obstante, la misma experiencia de los autores y su adhe-

sión a los programas y recomendaciones de los países en que han trabajado, así como a los de la OIT, pueden explicar una cierta preconcepción en sus propuestas. Por ejemplo, tras manifestar su queja por la tendencia de las naciones coloniales a trasladar la organización sindical de la metrópoli a las colonias, incurren en un error similar al hacer sus propias recomendaciones sobre cómo tendría que ser esa organización sindical en los países subdesarrollados (p. 97), preséntandola como algo elaborado desde fuera y sin atender a las peculiaridades de cada uno de los países. Igualmente, en el cap. 4, tras una interesante (por poco tratada en la literatura) explicación de la evolución histórica y de los caracteres de las asociaciones de empresarios y de patronos, proponen unas organizaciones que responden muy poco a lo que los propios patronos desean. En ambos aspectos, sus recomendaciones son algo ingenuas y poco útiles; lo mismo puede decirse de su apreciación de la negociación salarial (p. 178). Probablemente su concepción sea un ideal, pero dista mucho de ser aplicable. Así, ellos mismos reconocen (p. 185) que los sindicatos están mucho más interesados por las alzas salariales que por cuestiones de crecimiento de la renta nacional, etc. Y parecería deseable que fuese así: pero el que no lo sea de hecho pone ya una interrogante sobre la viabilidad de ese ideal. Y el reconocimiento de que el sistema de relaciones sindicales vigente ha llevado a una lucha por la distribución de la renta, en detrimento de la producción y el crecimiento (p. 193) no invalida la proposición de que el mismo sindicato u otra organización similar vaya a estar deseoso y capacitado para luchar por conseguir todos estos objetivos a la vez. Curiosamente, admiten que la pluralidad de objetivos no vale para algunas instituciones y

políticas, pero la aplican alegremente a otras: la política de rentas, reconocen, ha sido un instrumento para la distribución, no para contener la inflación (pp. 182-185), pero la política sindical será un instrumento idóneo para conseguir la distribución justa, la producción aumentada, el crecimiento económico, el desarrollo social, etc. ¿Es esto viable? Sus declaraciones parecen muy aceptables (v. pp. 194 y ss.), pero sus propuestas son, probablemente, poco útiles. No obstante, sus observaciones sobre la distribución de la renta y la política de rentas son muy acertadas (pp. 182-185), aunque algo incompletas (olvido de la política fiscal, por ejemplo), en la línea de las recomendaciones de la OCDE.

La segunda parte del libro es un intento de explicación de cómo han funcionado en el pasado las agencias de productividad (a nivel nacional, a nivel industrial y a nivel de colaboración entre empresas), dando por sentado que la productividad es el medio para el desarrollo social, las buenas relaciones sindicato-empresa, etc., en una línea muy acorde con la OIT, pero poco justificada en el terreno de los hechos. La exposición es bastante más histórica que programática, y algo confusa debido a la mezcla de niveles de actuación. Aun así puede ser útil al lector como resumen de la literatura sobre el tema. La bibliografía que citan es bastante anticuada, limitada y poco selecta, con lagunas notables.

En resumen, la obra defrauda bastante, y queda muy lejos de los objetivos que se fijó, tanto de los más ambiciosos que anuncia su título, como de los más asequibles a que luego, poco a poco, se va reduciendo. El prólogo de Tinbergen es una mera introducción a la persona de Andreas Vermeulen.

ANTONIO ARGANDOÑA